



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Unand.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Unand.

# **ANALISA USAHA DENDENG PARU (RABU) AJO ALI DI KECAMATAN ENAM LINGKUNG KABUPATEN PADANG PARIAMAN**

## **SKRIPSI**



**SYAFRIZAL**  
**06 114 042**

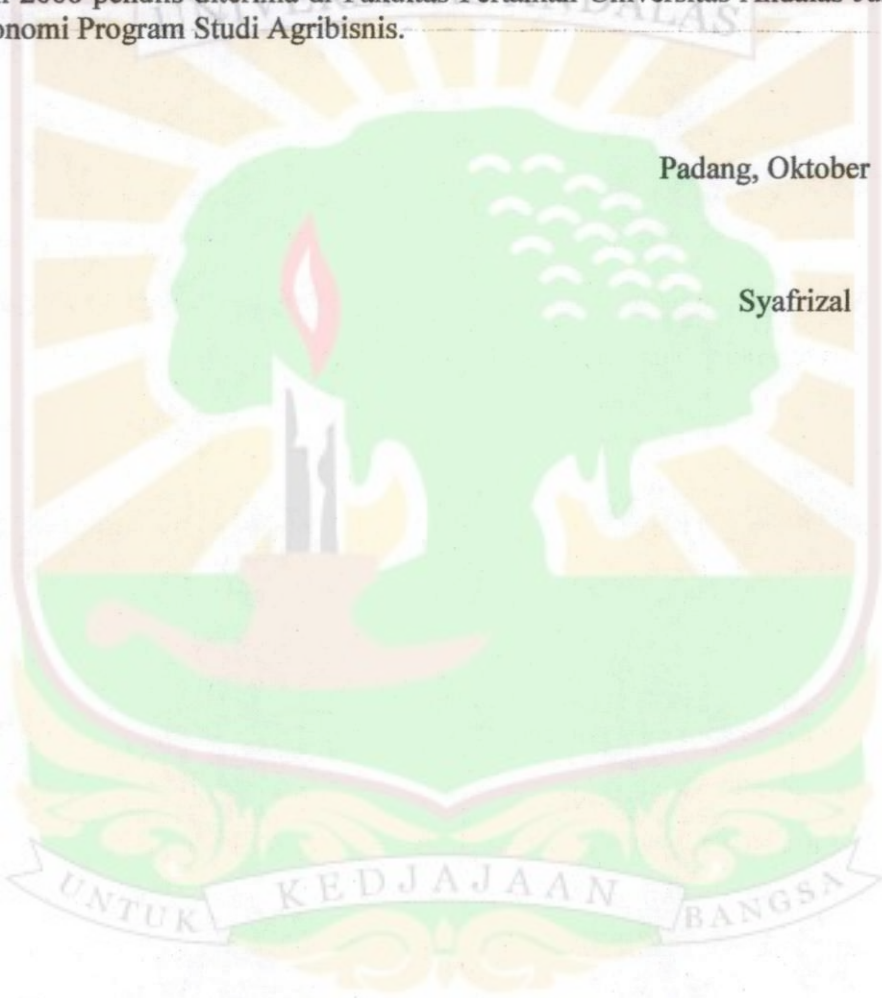
**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS ANDALAS  
PADANG 2011**

## BIODATA

Penulis dilahirkan di Pasar Damar Kabupaten Padang Pariaman, Sumatera Barat pada tanggal 25 September 1987 sebagai anak terakhir dari sepuluh bersaudara dari pasangan Yustiar dan Zahyar (Alm). Pendidikan Sekolah Dasar (SD) ditempuh di SD 09 Pasa Balai (1994-2000). Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama (SLTP) ditempuh di SMP N 04 Padang Baru (2000-2003). Dan Sekolah Lanjutan Tingkat Atas (SLTA) ditempuh di SMA N 1 Enam Lingkung dan lulus pada tahun 2006. Dan pada tahun 2006 penulis diterima di Fakultas Pertanian Universitas Andalas Jurusan Sosial Ekonomi Program Studi Agribisnis.

Padang, Oktober 2011

Syafrizal



## KATA PENGANTAR



*Assalamu'alaikum Wr.Wb.*

Segala puji dan syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan berkah, rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “ **Analisis Usaha Dendeng Paru (Rabu) Ajo Ali Di Kecamatan Enam Lingkung Kabupaten Padang Padang Pariaman** “.

Untuk itu pada kesempatan ini penulis dengan segala kerendahan hati mengucapkan terima kasih kepada Ibu Ir. Syahyana Raesi, M.Sc selaku dosen pembimbing 1 dan Bapak Muhammad Hendri selaku dosen pembimbing II yang telah memberi petunjuk, saran dan pengarahan dari penyusunan proposal , dalam penelitian sampai penyusunan skripsi. Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada Dekan, Ketua serta Sekretaris Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, seluruh dosen, karyawan Fakultas Pertanian yang telah memberikan dorongan, semangat, dan bantuan yang berharga selama penulis menempuh pendidikan di Fakultas Pertanian Universitas Andalas Padang. Demikian pula kepada Ajo Ali selaku pimpinan usaha dendeng paru Ajo Ali yang telah bersedia meluangkan waktunya memberikan informasi – informasi yang penulis butuhkan untuk skripsi ini, penulis mengucapkan terima kasih. Penghargaan yang setinggi – tingginya kepada Ibunda, Ayahanda dan kakanda serta keluarga besar yang telah memberikan semangat dan dorongan. Penulis juga mengucapkan terimakasih kepada teman – teman dan semua pihak yang membantu dalam penulisan dan penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari segala pihak guna untuk perbaikan skripsi ini. Akhir kata semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua, khususnya bagi kemajuan ilmu pengetahuan.

*Wassalamualaikum Wr.Wb.*

Padang, Oktober 2011

SR





## DAFTAR ISI

### Halaman

<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>i</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>viii</b>
<b>I. PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Perumusan Masalah .....	3
1.3 Tujuan Penelitian .....	6
1.4 Manfaat Penelitian .....	6
<b>II. TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>7</b>
2.1 Industri Kecil .....	7
2.2 Industri Pengolahan Dendeng.....	9
2.3 Analisa Usaha Dan Titik Impas .....	10
2.4 Bauran Pemasaran.....	13
<b>III. METODE PENELITIAN .....</b>	<b>18</b>
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian .....	18
3.2 Metode Penelitian .....	18
3.3 Metode Pengumpulan Data .....	19
3.4 Variabel Yang Diamati .....	19
3.5 Analisis Data .....	22
<b>IV. HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>27</b>
4.1 Profil Usaha .....	27
4.2 Analisis Keuntungan .....	53



4.3 Analisa Titik Impas.....	61
<b>V. KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>64</b>
5.1 Kesimpulan .....	64
5.2 Saran .....	65
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>66</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>68</b>



## DAFTAR TABEL

<u>Tabel</u>	<u>Halaman</u>
1. Spesifikasi Persyaratan Mutu Dendeng Sapi.....	10
2. Format Perhitungan Laba Rugi Usaha Dendeng Paru Ajo Ali Tahun 2010.....	24
3. Identitas Pimpinan dan Karyawan Pada Usaha Dendeng Paru Ajo Ali Pada Tahun 2010 .....	30
4. Total Gaji dan Upah Tenaga Kerja Usaha Dendeng Paru Ajo Ali Bulan Juli – Desember 2010 .....	31
5. Jenis Investasi dan Peralatan yang Dimiliki Oleh Usaha Dendeng Paru Ajo Ali Tahun 2010.....	33
6. Rincian Biaya Variabel yang Dikeluarkan Selama Bulan Juli Sampai Desember 2010 Pada Usaha Dendeng Paru Ajo Ali.....	54
7. Rata – Rata Pemakaian Bahan Penolong Setiap Bulannya Periode Bulan Juli - Bulan Desember 2010 Pada Usaha Dendeng Paru Ajo Ali.....	55
8. Biaya Tetap yang Dikeluarkan Oleh Usaha Dendeng Paru Ajo Ali Untuk Setiap Bulannya .....	57
9. Jumlah Produksi Pada Usaha Dendeng Paru Ajo Ali Pada Bulan Juli Sampai Dengan Desember 2010.....	57
10. Besar Biaya, Penerimaan dan Keuntungan Setiap Bulannya Pada usaha Dendeng Paru Ajo Ali Bulan Juli - Desember Tahun 2010 .....	59
11. Analisa Laba Rugi Pada Usaha Dendeng Paru Ajo Ali Periode Juli – Desember 2010 .....	60
12. Biaya Variabel Usaha Dendeng Paru Ajo Ali Selama Bulan Juli Sampai Desember 2010.....	61
13. Biaya Tetap Usaha Dendeng Paru Ajo Ali Selama Bulan Juli Sampai Desember 2010.....	62



14. Titik Impas Dalam Kuantitas dan Rupiah Penjualan Dendeng paru Pada Periode Bulan Juli Sampai Bulan Desember 2010.....	62
--	----





## DAFTAR GAMBAR

<u>Gambar</u>	<u>Halaman</u>
1. Struktur Organisasi Usaha Pembuatan Dendeng Paru Ajo Ali Tahun 2011 .....	28
2. Gambaran Umum Proses Produksi Dendeng Paru Ajo Ali .....	41
3. Saluran Distribusi Pada Usaha Dendeng Paru Ajo Ali Tahun 2010.....	49
4. Grafik Titik Impas Periode Juli Sampai Desember 2010 .....	63



## DAFTAR LAMPIRAN

<u>Lampiran</u>	<u>Halaman</u>
1. Jumlah Unit Usaha dan Tenaga Kerja Pada Industri Kecil di Kabupaten Padang Pariaman Tahun 2008 .....	68
2. Ketersediaan Serta Konsumsi Daging dan Jeroan Dalam Negeri Tahun 2007 dan 2009 .....	69
3. Perkembangan Jumlah Pemakaian Bahan Baku Pada Usaha dendeng Paru Ajo Ali Tahun 2005 Sampai 2009 .....	70
4. Jumlah Pemakaian dan Biaya Bahan Baku Paru Ternak Pada Usaha Dendeng Paru Ajo Ali Selama Bulan Juli Sampai Desember 2010 .....	71
5. Rincian Biaya Bahan Penolong Pada Usaha Dendeng Paru Ajo Ali Selama Bulan Juli Sampai Desember 2010 .....	72
6. Perhitungan Biaya Bersama Listrik Selama Bulan Juli Sampai Desember 2010 Pada Usaha Dendeng Paru Ajo Ali.....	75
7. Perhitungan Biaya Bersama Pemakaian Air Pada Usaha Dendeng Paru Ajo Ali Selama Bulan Juli Sampai Desember 2010.....	76
8. Biaya Penyusutan Investasi dan Peralatan Usaha Dendeng Paru Ajo Ali Selama Bulan Juli Sampai Desember 2010.....	77
9. Jumlah Penerimaan Dari Penjualan Dendeng Paru dan Tenggorokkan Goreng Serta Lemak – Lemak Paru Pada Periode Juli – Desember 2010..	78
10. Perhitungan Harga Jual Rata – Rata Dendeng Paru Ajo Ali.....	79
11. Penerimaan, Biaya dan Keuntungan Setiap Bulannya Dari Bulan Juli Sampai Bulan Desember 2010 Pada Usaha Dendeng Paru Ajo Ali.....	80
12. Perhitungan titik Impas Pada Usaha Dendeng Paru Ajo Ali Periode Bulan Juli Sampai Bulan Desember 2010.....	81
13. Dokumentasi Proses Produksi Dendeng Paru Pada Usaha Dendeng Paru Ajo Ali .....	82



# ANALISA USAHA DENDENG PARU (RABU) AJO ALI DI KECAMATAN ENAM LINGKUNG KABUPATEN PADANG PARIAMAN

## Abstrak

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Maret sampai April 2011. Tujuan penelitian (1) Mendeskripsikan profil dari usaha dendeng paru Ajo Ali, (2) Menganalisis keuntungan dan titik impas Produksi usaha dendeng paru Ajo Ali.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode studi kasus (*case study*). Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari pihak usaha dendeng paru Ajo Ali. Sedangkan data sekunder diperoleh dari instansi – instansi terkait yaitu Dinas Koperasi Perindustrian Perdagangan dan UKM Kabupaten Padang Pariaman, dan Badan Pusat Statistik Kabupaten Padang Pariaman. Analisa kualitatif digunakan menganalisa profil usaha dendeng Paru Ajo Ali, meliputi Gambaran umum usaha, Manajemen operasi, Pemasaran, dan Keuangan. Analisa kuantitatif digunakan untuk menganalisa keuntungan dan titik impas.

Produk yang dihasilkan oleh usaha dendeng paru Ajo Ali adalah dendeng paru yang termasuk kedalam produk konsumsi. Dendeng paru dipasarkan dalam dua macam kemasan, kemasan besar 24 gram dan kemasan kecil 17 gram. Harga ditetapkan dengan menggunakan metode *Cost Plus Pricing*. Distribusi yang digunakan distribusi langsung dan tidak langsung. Promosi yang digunakan adalah promosi dari mulut ke mulut (*personal selling*) dan mengikuti bazaar dan pameran – pameran (*promosi penjualan*). Dalam pengadaan bahan baku dan bahan penolong untuk kegiatan proses produksi pihak usaha dendeng paru Ajo Ali mempunyai langganan tetap. Berdasarkan sifat produksi proses produksi yang dilakukan oleh usaha dendeng paru Ajo Ali tergolong pada proses pabrikasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa selama periode Juli – Desember 2010 keuntungan usaha dendeng rabu Ajo Ali sebesar Rp 31.260.798,-. Dan total penjualan sebesar Rp 358.195.633,81,-. Usaha dendeng paru Ajo Ali sudah berproduksi diatas titik impas dengan impas penjualan sebesar Rp 212.224.363,-. Dan impas kuantitas sebanyak 1.223,68 Kg.

Sehubungan dengan penelitian ini disarankan kepada pihak usaha dendeng paru Ajo Ali untuk membuat laporan keuangan terutama laporan laba rugi agar dapat dilihat laba atau rugi yang diterima oleh pihak usaha secara riil serta perkembangan usaha secara riil. Disarankan pihak usaha dendeng paru Ajo Ali memakai merek dagang atau label pada kemasan produk supaya dapat dijadikan sebagai alat promosi usaha.



# **FINANCIAL ANALYSIS OF USAHA DENDENG PARU (RABU) AJO ALI AT KECAMATAN ENAM LINGKUNG PADANG PARIAMAN DISTRICT**

## **ABSTRACT**

This study aims to profile usaha dendeng paru Ajo Ali, and to analyze its net benefit and break event point In-depth interview to its management has been done for primary data collection, and secondary data collected from related agencies.

usaha dendeng paru Ajo Ali produces dendeng paru for direct consumption. The Dendeng paru is packed into two different size 24 gram and 17 gram For the period of July to December 2010, the business has gained net benefit for Rp 31.260.798 It has operated above break event point. The break event point is in Rp 212.224.363 of production value and in 1.223,68 Kg of production Product pricing is put through Cost Plus Pricing method. Product is distributed both directly and indirectly. Promotion is done through personal, and participating in exhibition. Furthermore production is categorized in fabrication process.

It is needed to record financial transaction of the business for monitoring and evaluation. In addition, it has to improve packaging by putting trade mark and lables.



## I. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Indonesia adalah negara kepulauan dengan luas daratan dan lautan yang sangat luas sehingga sebagian besar mata pencaharian penduduk adalah pada sektor pertanian. Sektor pertanian meliputi pertanian tanaman pangan, perkebunan, kehutanan, peternakan, perikanan, serta tanaman hortikultura (Yayuk, dkk 2004). Sektor pertanian mempunyai peran dalam memberikan kontribusi bagi pembangunan ekonomi baik secara langsung maupun tidak langsung, seperti menyerap tenaga kerja, sumber pendapatan bagi masyarakat, menyediakan bahan pangan dan bahan baku, serta mendatangkan devisa bagi negara (Mubyarto, 1994).

Sistem agribisnis adalah suatu sistem dalam pengelolaan usaha tani yang ditujukan untuk melahirkan dan mendapatkan nilai tambah yang tinggi dari aktifitas pengadaan dan penyaluran sarana produksi, proses produksi, penanganan pasca panen dan pengolahan hasil serta pemasaran. Salah satu subsistem agribisnis adalah agroindustri. Agroindustri dapat didefinisikan sebagai industri yang memanfaatkan hasil pertanian seperti bahan baku dengan jumlah minimal 20% dari jumlah bahan baku yang digunakan (Soekartawi, 2001).

Sumatera Barat merupakan salah satu daerah sentra industri kecil dengan cabang industri berupa Industri Hasil Pertanian dan Kehutanan (IHPK), Industri Logam, Mesin, dan Kimia (ILMK) dan Aneka Industri. Di Kabupaten Padang Pariaman, jumlah industri kecil cabang hasil pertanian dan kehutanan dari segi jumlah usaha dan tenaga kerja menduduki peringkat pertama dari dua sektor industri kecil lainnya. Dari data tersebut dapat dilihat pada tahun 2008 jumlah industri hasil pertanian dan kehutanan berjumlah 468 unit usaha yang terdiri dari 103 unit usaha formal dan 365 unit usaha non formal. Pada industri ini juga menyerap tenaga kerja sebesar 1878 orang yang terdiri dari 892 orang tenaga kerja formal dan 986 orang tenaga kerja non formal (Lampiran 1).



Industri kecil memberikan manfaat sosial yang sangat berarti bagi perekonomian selain wahana utama dalam penyerapan tenaga kerja juga sebagai penggerak roda ekonomi serta pelayanan masyarakat. Industri kecil juga turut memberikan peranan dalam peningkatan mobilitas dengan tabungan domestik. Ini dimungkinkan oleh kenyataan bahwa industri kecil cenderung memperoleh modal dari tabungan pengusaha itu sendiri atau dari tabungan keluarga dan kerabatnya. Manfaat sosial lainnya, industri kecil mempunyai kedudukan komplementer terhadap industri besar dan sedang karena industri kecil menghasilkan produk yang relatif murah dan sederhana yang biasanya tidak dihasilkan oleh industri besar dan sedang (Saleh 1986, cit Andries 2010).

Investasi dalam industri pengolahan mempunyai beberapa tujuan, tetapi yang menjadi tujuan utama adalah untuk mencapai laba yang maksimum guna kelangsungan hidupnya. Laba yang maksimum akan dapat diwujudkan apabila perusahaan mampu menekan biaya produksi dan operasi serendah mungkin, menentukan harga jual sedemikian rupa dan meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin sampai mencapai laba yang maksimum (Mulyadi, 1997).

Pedoman yang sering digunakan untuk menilai berhasil tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan. Laba dipengaruhi oleh 3 (tiga) faktor yaitu harga jual, biaya produksi dan pemasaran serta volume penjualan. Dimana biaya menentukan harga jual, harga jual mempengaruhi volume penjualan sedangkan volume penjualan mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya. Tiga faktor tersebut saling tergantung satu sama lainnya. Sehingga perencanaan tingkat laba mempengaruhi pemilihan alternatif tindakan dan perumusan kebijaksanaan masa yang akan datang, untuk itu manajemen perusahaan memerlukan data untuk menilai berbagai macam kemungkinan yang berakibat laba dimasa yang akan datang (Mulyadi, 1997).

Perencanaan laba merupakan salah satu tujuan dalam berusaha terutama usaha yang mengolah hasil – hasil pertanian, yang mana hasil – hasil pertanian memiliki sifat kurang tahan lama atau mudah rusak. Agar hasil – hasil pertanian tersebut dapat tahan lebih lama diperlukan pengolahan. Pengolahan terhadap hasil pertanian sangat



penting untuk menjadikan hasil pertanian lebih tahan lama juga dapat meningkatkan kualitas dan nilai tambah dari hasil pertanian tersebut. Dengan demikian usaha pertanian harus dikembangkan menjadi usaha agroindustri sebagai pengolah bahan baku tersebut, sehingga pembangunan pertanian harus diiringi dengan pembangunan industri dan kedua sektor tersebut mempunyai keterkaitan yang erat. Sebagai motor penggerak pembangunan pertanian, upaya pengembangan agroindustri sangat penting dilaksanakan. Hal ini untuk mencapai beberapa tujuan, yaitu : a). menarik dan mendorong munculnya industri baru dibidang pertanian, b). menciptakan struktur perekonomian yang tangguh, c). menciptakan nilai tambah, dan d). menciptakan lapangan kerja dan memperbaiki pembagian pendapatan (Soekartawi, 2001).

## 1.2 Perumusan Masalah

Usaha dendeng paru Ajo Ali merupakan usaha makanan yang berbahan dasar paru ternak seperti kerbau dan sapi. Paru termasuk kedalam kategori jeroan ternak, dimana jeroan ternak yang biasa dikonsumsi yaitu paru, hati, jantung, usus, babat, dan lidah.

Minat konsumen terhadap paru ternak ataupun jeroan ternak pada umumnya tergolong tinggi dimana dari data neraca bahan makanan daging dan jeroan dapat dilihat bahwa semua ketersediaan jeroan dalam negeri semuanya dikonsumsi oleh konsumen dalam negeri. Serta adanya peningkatan produksi dan konsumsi jeroan ternak dari tahun 2007 sampai tahun 2009 yaitu dari 283,300 kg menjadi 306,700 kg atau meningkat sebesar 8.3 % (Lampiran 2)

Berdasarkan informasi dari Dinas Koperasi, Perindustrian, Perdagangan dan PKM Kabupaten Padang Pariaman serta informasi pimpinan usaha dendeng paru Ajo Ali. Didapatkan informasi bahwa usaha dendeng paru Ajo Ali merupakan satu – satunya usaha yang mengolah paru ternak menjadi produk yang siap untuk dikonsumsi sebagai lauk ataupun makanan ringan (Dendeng Paru) di Kabupaten Padang Pariaman. Usaha ini masih bersifat industri kecil dimana usaha ini mempunyai tenaga kerja luar keluarga sebanyak empat orang dan ditambah dengan tenaga kerja dalam keluarga sebanyak dua orang. Menurut Tambunan (1999) Industri



kecil adalah perusahaan yang memakai jumlah tenaga kerja antara 5 – 19 orang sedangkan industri rumah tangga adalah perusahaan yang jumlah tenaganya antara 1 – 4 orang. Adanya industri kecil walaupun belum dapat menampung tenaga kerja secara keseluruhan, namun telah dapat dijadikan sebagai usaha lain untuk menambah pendapatan dan sekarang – kurangnya mampu menyerap tenaga kerja dalam keluarga yang mengusahakannya.

Pada mulanya dendeng paru hanya dipasarkan di Kabupaten Padang Pariaman saja dimana diletakkan hanya pada lima buah rumah makan, melalui informasi dari mulut ke mulut kemudian permintaan dendeng paru selalu meningkat terutama pada saat musim haji dan umroh dimana dendeng paru ini dijadikan sebagai bekal untuk lauk dikarenakan rasanya yang enak dan punya daya tahan yang lama bisa sampai dengan empat minggu. Peningkatan permintaan terhadap dendeng paru dapat dilihat dari pemakaian bahan baku paru, dimana dari awal berproduksi sampai sekarang industri dendeng paru ajo ali dapat meningkatkan jumlah produksinya yang pada mulanya hanya memproduksi 70 Kg bahan baku perminggunya sekarang mencapai 210 Kg bahan baku perminggunya (Lampiran 3).

Untuk kepercayaan dari konsumen usaha dendeng paru Ajo Ali telah mendaftarkan usahanya pada dinas kesehatan Padang Pariaman pada tahun 2007 dengan izin Dinas Kesehatan: P – IRT Nomor: 201130601109 dan juga telah lulus uji klinis Departemen kesehatan RI dengan nomor Depkes RI. SP. Nomor. 12/03 – 08/2007. Pada tahun 2009 industri mendapat bantuan lepas dari LM3 (Lembaga Mandiri Yang Mengakar Di Masyarakat) sebesar Rp.114.000.000 Juta dimana bekerjasama dengan pihak Pesantren Nurul Yaqin, jadi bantuan tersebut di bagi 50% dengan pihak Pesantren Nurul Yaqin dan bantuan diberikan untuk lokasi usaha, bangunan, peralatan dapur (alat Produksi).

Dalam penentuan suatu industri mengalami keuntungan atau kerugian maka diperlukan pencatatan akuntansi yang baik dan benar. Berdasarkan hasil survey pendahuluan kepihak usaha keluarga Ajo Ali diketahui bahwa selama ini pihak usaha menjalankan usahanya hanya berdasarkan pengalaman dan intuisi saja. Dalam menjalankan usahanya pihak usaha keluarga Ajo Ali belum memperhatikan



bagaimana informasi pemasaran dendeng paru terutama terhadap bauran pemasaran yang meliputi, produk, harga, distribusi, dan promosi serta kajian terhadap kegiatan usahanya. Untuk itu agar tetap bertahan dalam perdagangan yang semakin bersaing dan supaya bisa mengembangkan usaha untuk masa yang akan datang, perlu dilakukan kajian terhadap kegiatan usaha yang memberikan keuntungan. Selain itu usaha keluarga Ajo Ali ini juga belum melakukan pencatatan yang baik dan belum melakukan analisis keuntungan.

Sebagai salah satu usaha kecil, usaha keluarga Ajo Ali ini tidak terlepas dari kondisi yang dihadapi oleh usaha kecil lainnya. Menurut Zarlis (1998) bahwa secara umum usaha kecil di Sumatra Barat dapat dicirikan antara lain : modal terbatas, teknologi yang tradisional dan sedikit semi maju, usaha berbentuk usaha keluarga, kualifikasi sumberdaya manusia masih rendah, pasar yang dituju adalah pasar lokal dan mutu produk yang masih rendah.

Untuk itu dirasakan perlu dilakukan penelitian mengenai usaha kecil pembuatan dendeng paru "Ajo Ali" ini. Dalam hal ini penulis tertarik meneliti dan mengetahui bagaimana kondisi usaha dendeng paru Ajo Ali serta besarnya keuntungan yang diperoleh dan pada tingkat produksi berapakah usaha dendeng paru Ajo Ali mengalami titik impas.

Berdasarkan kondisi diatas yang menjadi pertanyaan penelitian adalah :

1. Bagaimana kondisi (Profil) usaha dendeng paru Ajo Ali ?
2. Berapa besar keuntungan usaha dendeng paru Ajo Ali serta pada tingkat produksi berapakah usaha dendeng paru Ajo Ali mengalami titik impas ?

Dari permasalahan yang ada tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **" Analisis Usaha Dendeng Paru (Rabu) Ajo Ali Di Kecamatan Enam (VI) Lingkung Kabupaten Padang Pariaman"**



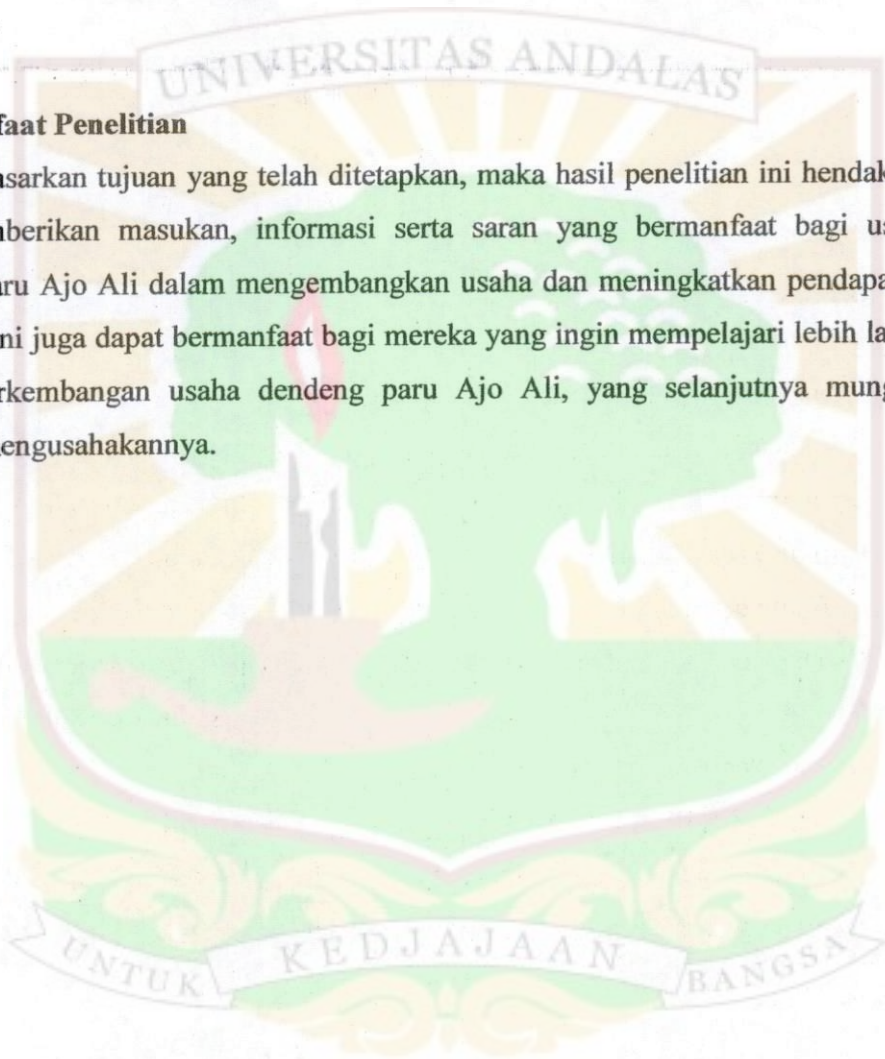
### 1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah diuraikan maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Mendeskripsikan profil dari usaha dendeng paru Ajo Ali.
2. Menganalisis keuntungan dan titik impas produksi usaha dendeng paru Ajo Ali.

### 1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan yang telah ditetapkan, maka hasil penelitian ini hendaknya dapat memberikan masukan, informasi serta saran yang bermanfaat bagi usaha dendeng paru Ajo Ali dalam mengembangkan usaha dan meningkatkan pendapatan. Penelitian ini juga dapat bermanfaat bagi mereka yang ingin mempelajari lebih lanjut tentang perkembangan usaha dendeng paru Ajo Ali, yang selanjutnya mungkin mencoba mengusahakannya.



## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Industri Kecil

Pembangunan agribisnis merupakan strategi pembangunan ekonomi yang membangun industri hulu, pertanian, industri hilir dan jasa penunjang secara simultan dan harmonis. Dalam kerangka pembangunan ekonomi kerakyatan dan ekonomi daerah pembangunan agribisnis dilaksanakan dengan meningkatkan kegiatan ekonomi yang dihasilkan dari sumber daya yang dimiliki dan dapat diterima oleh rakyat. Pembangunan ekonomi kerakyatan pada dasarnya menyangkut pemberdayaan ekonomi atau pembangunan ekonomi usaha kecil dan menengah (Saragih, 1999).

Yang termasuk kategori usaha kecil menurut Kadin dan Asosiasi serta Himpunan Pengusaha Kecil, juga kriteria dari Bank Indonesia yaitu (1) usaha perdagangan (2) usaha pertanian (3) usaha industri (4) usaha jasa (5) usaha konstruksi yang pada masing – masing jenis usaha tersebut, batas jumlah tenaga kerja perusahaan tidak lebih dari 300 orang (Subanar, 1994).

Berdasarkan kategori industri dengan melihat jumlah tenaga kerja, ada empat kategori industri yaitu : (1) industri besar adalah industri yang mempunyai tenaga kerja 100 orang atau lebih, (2) industri sedang memiliki tenaga kerja 20 – 99 orang, (3) industri kecil mempunyai tenaga kerja 5 – 9 orang dan (4) industri rumah tangga dan kerajinan kecil mempunyai jumlah tenaga kerja 1 – 4 orang (BPS 2008)

Berdasarkan UU No. 9 tahun 1995 tentang usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih paling banyak Rp 200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan atau hasil penjualan tahunan paling banyak 1 Milyar serta kepemilikan usaha adalah milik warga Negara Indonesia, berdiri sendiri dan usaha berbadan hukum atau tidak berbadan hukum termasuk koperasi (Dinas Koperasi Perindustrian Perdagangan dan Penugusaha Kecil Menengah, Kabupaten Padang Pariaman cit Wattini, 2005).

Sedangkan menurut tambunan (1999) industri kecil adalah perusahaan yang memakai jumlah tenaga kerja antara 5 – 19 orang sedangkan industri rumah tangga adalah perusahaan yang jumlah tenaga kerjanya antara 1 – 4 orang.



Salah satu perbedaan industri skala kecil dengan industri menengah dan besar adalah terdapat pada jenis kegiatan industri yang dilakukan atau jenis produk yang dihasilkan. Kegiatan produksi pada industri skala kecil sangat erat kaitannya dengan kegiatan industri disektor pertanian, baik melalui sisi permintaan maupun disisi penawaran. Dengan kata lain, keterkaitan produksi antara industri skala kecil dengan sektor pertanian lebih kuat volumenya lebih besar dari pada keterkaitan produksinya dengan industri menengah dan besar dan sektor — sektor ekonomi lainnya (Tambunan, 1999)

Industri kecil mempunyai peranan besar dalam pembangunan sektor industri, khusus nya industri dipedesaan antara lain bertujuan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat dipedesaan dan menyerap kelebihan tenaga kerja kerja dipedesaan (Mubyarto, 1989). Sedangkan menurut tambunan (1999), peranan industri kecil dalam konteks nasional dan lokal pada umumnya berwujud penyerapan tenaga kerja, pembentukan dan distribusi pendapatan terutama pada kelompok masyarakat kecil.

Industri kecil memberikan manfaat sosial yang sangat berarti bagi perekonomian selain wahana utama dalam penyerapan tenaga kerja juga sebagai penggerak roda ekonomi serta pelayanan masyarakat. Industri kecil juga turut memberikan peranan dalam peningkatan mobilitas dengan tabungan domestik. Ini dimungkinkan oleh kenyataan bahwa industri kecil cenderung memperoleh modal dari tabungan pengusaha itu sendiri atau dari tabungan keluarga dan kerabatnya. Manfaat sosial lainnya, industri kecil mempunyai kedudukan komplementer terhadap industri besar dan sedang karena industri kecil menghasilkan produk yang relatif murah dan sederhana yang biasanya tidak dihasilkan oleh industri besar dan sedang (Saleh 1986, cit Andries 2010).

Disisi lain Mubyarto (1994), mengemukakan bahwa dalam pembangunan industri kecil menjumpai berbagai hambatan. Terdapat masalah pokok yang dihadapi industri kecil yaitu bidang pemasaran, permodalan, biaya produksi yang tinggi, keterampilan teknik dan manajemen.

Said (1991), juga mengemukakan bahwa industri kecil belum mampu melaksanakan perencanaan dengan baik, belum memikirkan cara – cara penyaluran



dan pemilihan saluran yang lebih menguntungkan, kekurangan modal untuk membiayai usahanya. Dengan demikian untuk melihat perkembangan suatu usaha kita harus memperhatikan faktor permodalan, factor produksi yang dilakukan, tenaga kerja yang digunakan, pemasaran produk yang dihasilkan dan faktor lainnya.

## 2.2 Gambaran Umum Usaha Pengolahan Dendeng

Dendeng adalah produk tradisional dari Indonesia dan Negara – Negara Asia tenggara. Dendeng dapat dibuat dari daging sapi, kerbau, babi, kambing dan ayam, selain dari daging – daging ternak dendeng juga biasanya dibuat dari jeroan ternak seperti hati, jantung dan juga paru (rabu), tetapi yang paling banyak dijumpai dipasar – pasar di Indonesia adalah dendeng sapi dan kerbau. Proses pembuatan dendeng belum dibakukan, karena merupakan seni memasak, tetapi pada dasarnya menyangkut pengirisan daging dengan ketebalan kira – kira 2 mm, diikuti dengan perendaman selama 1 – 6 jam dalam larutan perendam yang terdiri atas garam, ketumbar laos, asam dan bawang putih. Irisan yang telah dibumbui itu kemudian digoreng, dikeringkan, atau dianginkan dan dikemas untuk dijual (Buckle dkk. 1987).

Dendeng merupakan salah satu produk daging kering yang telah banyak dibuat di Indonesia dan mempunyai masa simpan lebih dari 6 bulan dengan kadar air kira – kira 15% - 20% dan PH 4.5 – 5.1. Dendeng secara bakteriologis adalah stabil dalam waktu yang relatif lama. Warna dendeng yang coklat kehitaman juga disebabkan oleh reaksi pencoklatan yang bisa menyebabkan rasa atau flavor pahit (Soeparno, 1998).

Untuk menghasilkan dendeng yang baik perlu diperhatikan syarat dan spesifikasi mutu dendeng, sehingga produk yang dihasilkan dapat diterima di masyarakat (Arintowati, 2000). Spesifikasi persyaratan mutu dendeng dapat dilihat pada tabel 1.



Tabel 1. Spesifikasi Persyaratan Mutu Dendeng Sapi

Jenis Uji	Persyaratan Mutu 1	Persyaratan Mutu 2
Warna dan Bau	Khas dendeng sapi	Khas dendeng sapi
Kadar air (Bobot/bobot kering)	Maks 12%	Maks 12%
Kadar Protein (bobot/bobot kering)	Min 30%	Min 25%
Abu tidak Larut asam (bobot/ Bobot kering)	Maks 1%	Maks 1%
Benda Asing (bobot/bobot kering)	Maks 1%	Maks 1%
Kapang dan serangga	Tidak Tampak	Tidak Tampak

Sumber : SNI (1992)

Selain kesegaran dan mutu daging bumbu merupakan faktor kunci yang menentukan kualitas dan daya terima dendeng. Pembuatan dendeng di Indonesia umumnya menggunakan bumbu garam, lengkuas, ketumbar, dan bawang putih dan bumbu lain – lainnya. Campuran bumbu berguna untuk menambah aroma, cita rasa, dan untuk memperpanjang daya tahan. Beberapa jenis rempah telah diketahui mempunyai daya anti mikroba (Astawan, 2004).

### 2.3 Analisa Usaha dan Titik Impas

Bisnis merupakan usaha yang dilakukan oleh sekelompok orang yang terorganisasi untuk mendapatkan laba dengan memproduksi dan menjual barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Kegiatan bisnis sangat membantu usaha – usaha pemenuhan kebutuhan masyarakat oleh perusahaan. Bisnis meliputi semua aspek kegiatan untuk menyalurkan barang – barang melalui saluran produktif, dari membeli bahan mentah sampai menjual barang jadi ( Swastha dan Sukotjo, 1998)

Pedagang yang khusus melakukan pembelian dan penjualan merupakan jalur penghubung antara produsen dengan konsumen dan membantu produsen mengatasi masalah – masalah pada saat mencari konsumen serta pada saat pembeli mencari produsen. Pada dasarnya kegiatan bisnis meliputi, perdagangan (melalui pedagang), pangangkutan (dengan alat – alat transport), penyimpanan (sampai barang terjual),



pembelanjaan (melalui bank atau kreditur), pemberian informasi (dengan promosi). Proses bisnis, bermula dari konsumen sebagai sumber faktor produksi dan berakhir pada konsumen juga sebagai pembeli hasil produksi (Swastha dan Sukotjo, 1998).

Menurut Assauri (2004), terdapat dua jenis proses produksi yaitu: 1) proses produksi yang terputus – putus, dalam proses ini terdapat waktu yang pendek dalam persiapan peralatan untuk perubahan yang cepat guna menghadapi variasi produk yang berganti – ganti, dan 2) proses produksi yang terus menerus, dalam proses ini terdapat waktu yang panjang tanpa adanya perubahan – perubahan dari pengaturan dan penggunaan mesin serta peralatannya.

Pada umumnya tujuan dari perusahaan adalah untuk memperoleh laba, dan besar kecilnya laba yang dapat dicapai merupakan ukuran kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaannya, oleh karena itu manajemen harus mampu merencanakan dan sekaligus mencapai laba yang besar, yang dapat dilihat dari laporan laba rugi dan laporan neraca dari perusahaan tersebut (Munawir, 2004)

Tujuan penyusunan perhitungan laba rugi adalah untuk mengukur kemajuan atau perkembangan perusahaan dalam menjalankan fungsinya sehubungan dengan kegiatan perusahaan. Perhitungan laba rugi suatu perusahaan juga akan dapat menggambarkan pertambahan atau pengurangan aktiva yang disebabkan oleh penjualan barang – barang (Hadibroto, 1980)

Penjualan dan biaya merupakan dua komponen pembentuk laba. Dalam kedua komponen inilah factor – factor jumlah produk yang di produksi, harga jual dan harga pokok perunit memegang peranan penting. Apabila komposisi ketigafaktor ini berubah, maka penjualan dan biaya juga akan berubah. Apabila penjualan dan biaya berubah maka akan mempengaruhi juga tingkat pengembalian modal yang ditanam. Dari sinilah dapat dilihat hubungan antara harga jual dan harga pokok produk dalam kaitannya dengan usaha mencapai tingkat pengembalian atas modal yang dikehendaki oleh perusahaan (Soemarso, 1990).

Harga pokok produksi adalah biaya barang yang telah diselesaikan selama satu periode. Harga pokok produksi berarti jumlah pengeluaran dan beban yang diperkenankan, langsung atau tidak langsung untuk menghasilkan barang atau jasa



dalam kondisi dan tempat dimana barang tersebut dapat dipergunakan atau dijual (Soemarso, 1990).

Terdapat tiga metode perhitungan harga pokok produksi, yaitu :

1. Metode pembagi

Metode ini menghitung harga pokok produksi dengan jalan membagi jumlah biaya dengan jumlah satuan yang di produksi. Metode ini diaplikasikan untuk perusahaan yang memproduksi satu macam barang.

2. Metode angka ekuivalensi

Metode ini berlaku untuk perusahaan yang memproduksi lebih dari satu macam produk yang antara masing – masing produk dapat diperbandingkan, sehingga dapat diperoleh satuan ekuivalensi.

3. Metode kenaikan

Metode ini terbagi dua yaitu, (1) metode kenaikan primitif yang menghitung harga pokok dengan jalan menambahkan biaya – biaya tidak langsung (yang dinyatakan dengan persentase) pada biaya – biaya langsung. (2) metode produksi sentra, yaitu mencari biaya – biaya standar untuk masing – masing biaya sehingga dapat diaplikasikan ketiap unit produk.

Alat analisis untuk menyusun perencanaan produksi yang menyangkut aspek biaya, volume, laba atau aspek kuantitas dari produk yang akan diproduksi adalah titik impas (*Break Event Analysis*) (Subanar, 1994). Impas (*break event*) adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak memperoleh rugi. Dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan (*revenue*) sama dengan jumlah biaya, atau laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap saja. Analisis impas adalah suatu cara untuk mengetahui volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga memperoleh laba (Mulyadi, 1997).

Menurut Subanar (1994), *break event analisis* merupakan alat analisis untuk menyusun perencanaan produksi yang menyangkut biaya produksi agar tercapai kondisi seimbang. Dengan perencanaan kualitas produk yang optimal, diharapkan wirausahawan dapat mengurangi resiko kerugian karena telah merencanakan kuantitas produksi yang harus dicapai. Dalam analisis *break event* biaya



dikelompokkan kedalam dua jenis yaitu biaya tetap dan biaya berubah (*variable cost*).

Ada dua jenis cara menentukan impas: pendekatan teknik pemasaran dan pendekatan grafis. Penentuan impas dengan teknik persamaan dilakukan dengan mendasarkan pada persamaan pendapatan sama dengan biaya ditambah laba. Sedangkan penentuan impas dengan persamaan grafis dilakukan dengan cara mencari titik potong antara garis pendapatan penjualan dan garis biaya dalam suatu grafik yang disebut impas (Mulyadi, 2001).

Secara garis besar ada lima macam kegunaan analisis titik impas bagi manajemen di dalam kebijaksanaannya yaitu: 1). Sebagai alat bantu dalam perencanaan laba perusahaan, 2). Sebagai alat bantu dalam pengambilan keputusan, 3). Kegunaan dalam analisis keuangan, 4). Sebagai dasar atau landasan untuk mengendalikan kegiatan operasional yang sedang berjalan, 5). Sebagai dasar pertimbangan dalam menentukan harga jual (Munawir, 2004).

## 2.4 Bauran Pemasaran

Kegiatan pemasaran mempunyai peranan yang sangat penting dalam dunia usaha karena tujuan akhir dari suatu perusahaan adalah memasarkan hasil produknya. Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan, dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lainnya (Kotler, 1995), sedangkan menurut swastha (1981) pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang dilakukan perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, untuk berkembang dan untuk mendapatkan laba.

Pengambilan keputusan dalam bidang pemasaran hampir selalu berkaitan dengan variabel – variabel bauran pemasaran (marketing mix), oleh karena itu bauran pemasaran sangat penting dan dapat dipakai sebagai alat analisis dalam kasus – kasus pemasaran praktis.

Bauran pemasaran didefinisikan sebagai perangkat variabel pemasaran yang dapat dikendalikan dan dipadukan perusahaan untuk menghasilkan tanggapan yang



diinginkan dalam pasar sasaran. Bauran pemasaran terdiri dari segala sesuatu yang dapat dilakukan perusahaan untuk mempengaruhi permintaan terhadap produknya. Bauran pemasaran lazim disebut sebagai kebijakan pemasaran yang dapat dipecah oleh empat komponen atau 4P yaitu Product, price, distribusi, dan promotion (Kotler, 1998)

#### 2.4.1 Produk

Produk dapat didefinisikan segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan atau dikonsumsi dan yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Jika didefinisikan secara luas produk lebih mencakup dari sekedar barang berwujud yaitu produk meliputi objek secara fisik, pelayanan, orang, tempat, waktu, organisasi, gagasan atau bauran dari semua wujud diatas. Keputusan mengenai produk ini mencakup cirri – cirri sifat, gaya, merek, kemasan, ukuran, pelayanan, jaminan dan pengembalian. (Kotler dan Armstrong, 1997).

Penggolongan produk menurut tujuan pemakaiannya terbagi kedalam dua golongan yaitu : (1) barang konsumsi, yaitu barang – barang yang dibeli untuk dikonsumsi, pembelinya adalah konsumen akhir yang terdiri dari (a) barang konvenien yaitu barang yang mudah dipakai, pembelinya dapat disembarang tempat, dan pada setiap waktu. (b) barang shopping, yaitu barang yang harus dibeli dengan mencari dahulu dan di dalam pembelinya harus dipertimbangkan masak – masak misalnya dengan mebanding – bandingkan mutu, harga , kemasan dan sebagainya. (c) barang spesial, yaitu barang yang mempunyai ciri khas, dan hanya dapat dibeli ditempat tertentu saja. dalam hal ini, pembeli dalam memperolehnya harus mengeluarkan pengorbanan istimewa, atau harus melakukan usaha – usaha khusus untuk membeli ditempat tertentu tersebut. (2) barang industri, yaitu barang – barang yang dibeli untuk diproses lagi atau untuk kepentingan dalam industry, baik secara langsung atau tidak langsung dipakai proses produksi (Kotler dan Armstrong, 1997).



### 2.4.2 Harga

Dalam arti sempit, harga dapat didefinisikan sebagai jumlah uang yang ditagihkan untuk suatu produk atau jasa. Sedangkan dalam arti yang lebih luas harga adalah jumlah dari nilai yang dipertukarkan konsumen untuk manfaat memiliki atau menggunakan produk atau jasa (Kotler dan Amstrong, 1997)

Harga merupakan satu – satunya komponen dalam bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, sedangkan elemen lainnya menimbulkan biaya. Harga juga merupakan salah satu elemen yang fleksibel dari bauran pemasaran, dimana harga dapat diubah dengan cepat, tidak seperti sifat produk dalam saluran produksi. Pada waktu bersamaan, pendapatan harga dan persaingan harga adalah masalah nomor satu yang dihadapi eksekutif pemasaran. Sekalipun demikian, banyak perusahaan tidak menangani penetapan harga dengan baik. Kesalahan yang paling umum adalah penetapan harga yang terlalu memperhatikan biaya, harga yang tidak direvisi cukup sering untuk mencerminkan perubahan pasar, penetapan harga yang tidak memperhitungkan bauran pemasaran yang lain, dan harga yang tidak cukup bervariasi untuk produk, segmen pasar dan kesempatan pembelian Yang berbeda (Kotler dan Amstrong, 1997)

Faktor – faktor internal yang mempengaruhi penetapan harga yaitu : (1) strategi bauran pemasaran (2) sasaran pemasaran (3) biaya (4) pertimbangan organisasi sedangkan dalam penentuan harga jual dan beberapa pendekatan yang digunakan menurut Swastha dan Sukotjo (1999) yaitu :

- a) Penetapan harga biaya plus (Cost-Plus Pricing method), harga jual per unit ditentukan dengan menghitung jumlah seluruh biaya perunit ditambah jumlah tertentu untuk menutup laba yang dikehendaki pada unit tersebut.
- b) Penetapan harga Mark-Up, penetapan harga mark-up ini hampir sama dengan penetapan harga biaya plus, hanya saja para pedagang atau perusahaan perdagangan lebih banyak menggunakan penetapan harga mark-up. Pedagang yang membeli barang – barang dagangan akan menentukan harga jual nya setelah menambah harga beli dengan sejumlah mark-up. Keuntungan diperoleh dari sebagian mark-up tersebut.



- c) Penetapan harga *break even* (*break even pricing*), metode penetapan harga yang didasarkan berdasarkan permintaan pasar dan masih mempertimbangkan biaya. Perusahaan dapat dikatakan dalam keadaan *break even* bila penghasilan yang diterima sama dengan ongkosnya, dengan anggapan harga jualnya sudah tertentu.
- d) Penetapan harga dalam hubungan nya dengan pasar, penjual atau perusahaan dapat menentukan harga sama dengan tingkat harga pasar agar dapat ikut bersaing, atau dapat juga ditentukan lebih tinggi lagi atau lebih rendah dari tingkat harga dalam persaingan.

#### 2.4.3 Distribusi

Saluran distribusi untuk suatu barang adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang tersebut dari produsen sampai ke konsumen atau pemakai industry (Swastha dan Sukotjo, 1999). Sedangkan menurut Kotler dan Amstrong (1997) saluran distribusi adalah perangkat organisasi saling tergantung yang terlibat dalam proses menyediakan produk atau jasa agar dipakai atau dikonsumsi oleh konsumen atau pengguna industri.

Menurut Kotler dan Amstrong (1997), keputusan mengenai saluran distribusi dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu :

- 1) Kebutuhan konsumen akan pelayanan, merancang, saluran distribusi dimulai dengan mencari tahu nilai apa yang dicari konsumen di berbagai segmen sasaran agen. Apakah konsumen akan membeli di lokasi yang dekat atau apakah mereka bersedia menempuh perjalanan ke lokasi terpusat yang agak jauh.
- 2) Penetapan sasaran dan hambatan saluran. Sasaran saluran dari perusahaan juga dipengaruhi oleh sifat dari produk, kebijaksanaan perusahaan, perantara pemasaran, pesaing dan lingkungan.
- 3) Karakteristik produk, misalnya produk yang mudah rusak perlu pemasaran langsung.

- 4) Karakteristik perusahaan, misalnya situasi dan ukuran keuangan perusahaan. Keputusan mengenai distribusi ini meliputi saluran, liputan, lokasi, persediaan dan transportasi.

#### 2.4.4 Promosi

Swastha dan Sukotjo (1999) mendefinisikan promosi sebagai usaha perusahaan untuk memberitahu, membujuk atau mengingatkan konsumen tentang perusahaan, produknya, atau idenya agar tujuan nya tercapai. Selanjutnya Kotler dan Amstrong (1997) menambahkan, promosi berarti aktivitas yang mengkomunikasikan keunggulan produk dan membujuk pelanggan sasaran untuk membelinya.

Menurut Swastha dan Sukotjo (1998), ada beberapa kegiatan yang termasuk dalam promosi yaitu :

- a) Periklanan, merupakan komunikasi non individu dengan sejumlah biaya, melalui berbagai hadiah yang dilakukan perusahaan, lembaga non laba serta individu – individu
- b) Personal selling, merupakan interaksi antara individu yang saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai, atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain.
- c) Promosi penjualan, merupakan suatu kegiatan promosi dimana perusahaan menggunakan alat – alat seperti pameran, peragaan, demonstrasi contoh produk dan sebagainya.
- d) Publisitas, merupakan salah satu kegiatan promosi yang dilakukan melalui suatu media, namun informasi yang tercantum tidak berupa iklan tetapi berupa berita



### III. METODOLOGI PENELITIAN

#### 3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada usaha dendeng paru "Ajo Ali" di desa Pasa Dama, Kecamatan Enam Lingkung, Kabupaten Padang Pariaman. Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja (*purposive*). Hal ini didasarkan atas pertimbangan, bahwa usaha dendeng paru Ajo Ali ini melakukan proses produksi dengan mengolah hasil subsektor pertanian atau pertanian sekunder yaitu hasil ternak menjadi produk yang siap untuk dikonsumsi dan juga industri ini merupakan satu – satunya yang mengolah paru ternak menjadi dendeng paru. Disamping itu dari hasil survey pendahuluan menunjukkan bahwa pimpinan usaha ini memberikan respon yang positif dalam menunjang kegiatan penelitian. Penelitian ini dilaksanakan selama dua bulan yaitu bulan Maret sampai bulan April tahun 2011, terhitung sejak keluarnya surat rekomendasi penelitian dari Fakultas Pertanian Universitas Andalas, Padang.

#### 3.2 Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus (*case study*), yaitu penelitian tentang status subjek penelitian yang berkenaan dengan fase spesifik atau khas dari keseluruhan personalitas. Tujuan dari studi kasus adalah untuk memberikan gambaran secara mendetail tentang latar belakang, sifat-sifat serta karakter-karakter yang khas dari kasus, ataupun status individu, yang kemudian dari sifat-sifat yang khas akan dijadikan suatu hal yang bersifat umum (Nazir, 2005). Sesuai dengan tujuan penelitian, maka penelitian ini tidak menggunakan sejumlah sampel untuk menggambarkan suatu populasi, tetapi industri pembuatan dendeng paru Ajo Ali merupakan objek penelitian langsung dijadikan sebagai sumber data, terutama data primer.

### 3.3 Metode Pengumpulan Data

Data yang digunakan pada penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui studi lapangan, yaitu dengan melakukan wawancara dengan informan kunci pada usaha yang bersangkutan dan pengamatan dilapangan. Informan kunci adalah pimpinan industri, tenaga kerja bagian produksi, dan pemasaran.

Data sekunder diperoleh dari instansi yang berhubungan dengan penelitian, seperti Dinas Koperasi Perindustrian Perdagangan dan Pengusaha Kecil Menengah Kabupataen Padang Pariaman dan Badan Pusat Statistik Kabupaten Padang Pariaman. Dalam pendataan yang dilaksanakan Dinas Perindustrian Perdagangan dan Pengusaha Kecil Menengah, Kabupaten Padang Pariaman, usaha pembuatan dendeng paru di Kecamatan Enam (VI) Lingkung tidak dirinci tetapi digolongkan kedalam kelompok industri makanan pengolahan bahan pangan.

### 3.4 Variabel Yang Diamati

Variabel yang diteliti dan yang diukur dalam penelitian ini adalah :

#### 3.4.1 Profil usaha dendeng paru Ajo Ali

##### 3.4.1.1 Gambaran umum usaha

Meliputi latar belakang pendirian usaha, lokasi usaha, badan hukum usaha serta struktur organisasi.

##### 3.4.1.2 Manajemen operasi

- a. Aspek sumber daya manusia dan peralatan, meliputi jumlah tenaga kerja, tingkat pendidikan dan keterampilan pengalaman kerja, sistem upah, jenis mesin dan peralatan yang digunakan, jumlah peralatan, harga beli peralatan dan fungsi peralatan.
- b. Aspek manajemen produksi, meliputi sistem pengadaan bahan baku, jumlah pembelian bahan baku, jumlah pemasok bahan baku, sifat kerja sama dalam pengadaan bahan baku, harga bahan baku.



- c. Proses produksi, meliputi cara pembuatan, bahan – bahan yang digunakan dan peralatan yang dipakai dalam proses produksi, ukuran produk yang dihasilkan dan pengemasan

#### **3.4.1.3 Pemasaran**

- a. Daerah pemasaran dendeng paru, meliputi kemana dan dimana saja dendeng paru dipasarkan
- b. Bauran pemasaran
  - i. Produk, mengamati karakteristik produk seperti, klasifikasi produk, mutu produk, spesifikasi produk, merek, dan kemasan.
  - ii. Harga, mengamati kebijaksanaan industri terhadap harga yang meliputi metode penetapan harga yang digunakan.
  - iii. Distribusi, meliputi jenis saluran distribusi, sistem pemasaran dan daerah pemasaran.
  - iv. Promosi, mengamati apakah pihak industri melakukan promosi atau tidak dan bentuk promosi apa yang dilakukan.

#### **3.4.1.4 Keuangan**

- a. Sumber modal, meliputi dari mana saja modal usaha.
- b. Jumlah modal usaha, meliputi berapa besar modal usaha saat awal produksi dan modal usaha saat ini.
- c. Alokasi dana usaha, meliputi kemana dana usaha di gunakan.

### 3.4.2 Untuk analisis keuntungan maka variabel yang di teliti adalah :

- a. Penghasilan adalah penerimaan industri yang diperoleh dari hasil usaha pokok industri. Penghasilan dapat diperoleh dari penjualan total kepada pembeli selama periode bersangkutan (Swastha dan Sukotjo, 1998).
- b. Biaya adalah semua pengeluaran yang dilakukan oleh industri, yang meliputi.
  1. Biaya tetap adalah biaya yang totalitasnya tetap walaupun produksinya berubah yang meliputi
    - i. Biaya administrasi dan umum yaitu biaya operasi industri diluar biaya kegiatan penjualan, seperti gaji pimpinan industri dan gaji karyawan bagian keuangan.
    - ii. Biaya pabrika merupakan biaya – biaya yang dikeluarkan sehubungan dengan adanya proses produksi, misalnya biaya tenaga kerja langsung, biaya penyusutan alat, sewa gedung dan biaya administrasi dan umum
    - iii. Biaya tenaga kerja langsung merupakan biaya tenaga kerja yang ikut berperan langsung dalam proses produksi.
  2. Biaya variabel merupakan biaya yang secara totalitasnya berubah karena perubahan produksi yang meliputi biaya bahan baku, biaya bahan penolong, biaya transportasi, dan biaya pabrika variabel.
    - i. Biaya bahan langsung (biaya bahan baku) merupakan biaya dari perolehan semua bahan yang dapat langsung diperhitungkan kedalam harga pokok dari barang jadi yang diproduksi, yaitu paru sebagai bahan utama.
    - ii. Biaya penjualan yaitu biaya yang dikeluarkan sehubungan dengan kegiatan penjualan, biaya transportasi.

### 3.4.3 Untuk analisa titik impas variabel yang di teliti adalah :

- a. Biaya tetap, meliputi : gaji pimpinan, biaya penyusutan, sewa gedung, gaji tenaga kerja bagian produksi dan biaya administrasi dan umum.



- b. Biaya variabel, meliputi : biaya pembelian bahan baku, biaya bahan penolong, biaya transportasi penjualan, biaya bahan bakar dan biaya pengemasan.

### 3.5 Analisa Data

#### 3.5.1 Analisa Kuantitatif

Untuk menganalisa kondisi usaha pada industri dendeng paru usaha keluarga Ajo Ali saat ini dari aspek keuangan dilakukan analisa kuantitatif. Menurut Subagyo (2006), analisa kuantitatif adalah analisa yang dilakukan terhadap data dalam bentuk jumlah dituangkan untuk suatu kejelasan dari angka – angka untuk memperbandingkan dari beberapa gambaran sehingga memperoleh gambaran baru kemudian dijelaskan dalam bentuk kalimat.

##### a. Analisa Laba Rugi ( Keuntungan )

Keuntungan dapat diketahui dengan melakukan perhitungan laba rugi. Dalam penelitian ini periode yang dilihat adalah Juli sampai bulan Desember 2010. Keuntungan (laba) ini akan dilihat setiap bulannya. Sedangkan data yang dipergunakan adalah data 6 enam bulan tersebut. Dengan pertimbangan bahwa pada bulan – bulan tersebut diharapkan data yang diperoleh dalam 6 bulan tersebut lebih akurat. Keuntungan atau laba bersih dapat diperoleh dari selisih antara total penghasilan dan seluruh biaya, dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{Laba Bersih} = \text{Penghasilan} - \text{Biaya Total}$$

(Swastha dan Sukotjo , 1998)

Dimana :

$$\begin{aligned} \text{Penghasilan} &= \text{Produksi} \times \text{Harga Jual} \\ \text{Biaya Total} &= \text{Biaya Tetap} + \text{Biaya variabel} \end{aligned}$$

Harga jual adalah harga yang dibayarkan oleh konsumen kepada produsen untuk sejumlah unit produk. Dalam penelitian ini harga yang dipakai adalah harga pasar (*market price*) atau berdasarkan harga riil saat penjualan oleh produsen. Dalam penelitian ini dilihat penjualan selama enam bulan terakhir untuk mengetahui volume produksi, daerah pemasaran, saluran distribusi dan sistem pembayaran.



Karena tempat proses produksi dendeng paru bergabung dengan rumah pribadi pimpinan usaha maka ada beberapa sarana yang di pergunakan secara bersama – sama. Karena pemakaian sarana secara bersama – sama makan biaya atau beban akan di tanggung secara bersama – sama pula seperti pemakaian listrik dan air. Maka untuk pencarian biaya bersama menggunakan metode nilai jual relatif. Metode ini banyak di gunakan untuk mengalokasikan biaya bersama kepada produk bersama. Dasara pikiran metode ini adalah bahwa harga jual suatu produk merupakan perwujudan biaya – biaya yang dikeluarkan dalam mengolahproduk tersebut.

Jika salah satu produk terjual lebih tinggi daripada produk yang lain, hal ini karena biaya yang dikeluarkan untuk produk tersebut lebih banyak bila dibandingkan dengan produk yang lain. Oleh karena itu menurut metode ini, cara yang logis untuk mengalokasikan biaya bersama adalah berdasarkan pada nilai jual relatif masing – masing produk bersama yang dihasilkan. Rumus untuk penghitungan biaya bersama dengan metode nilai jual relatif seperti dibawah ini (Mulyadi 2007).

$$\text{Biaya Bersama} = \frac{\text{Totol Biaya Bersama}}{\text{Total nilai Jual}} \times 100\%$$

Untuk analisis keuntungan dihitung dengan metode “*variable costing*”. Pendekatan *variable costing*, merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang membebaskan hanya biaya produksi yang berperilaku variabel saja kepada produk. Dalam metode *variable costing* ini, biaya variabel dan biaya tetap dipisahkan satu sama lain dalam menentukan harga pokok produk (Mulyadi, 2007).

Dalam penelitian ini analisis keuntungan dihitung dengan menggunakan pendekatan “*variable costing*” karena dalam pendekatan ini memisahkan biaya variabel dengan biaya tetap dengan jelas sehingga laporan keuangan yang di susun dapat bermanfaat bagi manajemen ununtuk perencanaan laba jangka pendek, pengendalian biaya, serta untuk pembuatan keputusan (Mulyadi, 2007). Adanya pemisahan antara biaya variabel dengan biaya tetap juga memudahkan dalam perhitungan titik impas (BEP) untuk produk dendeng paru ini.

Untuk lebih jelasnya perhitungan laba rugi dapat dilihat pada Tabel 2.



Tabel 2 : Format Perhitungan Laba Rugi Usaha Dendeng Paru Ajo Ali Tahun 2010.

Uraian	Nilai (Rp)		
Pendapatan Penjualan			( a )
Return penjualan			( b ) -
Penjualan bersih			<u>( c )</u>
<b>Biaya Variabel</b>			
Harga Pokok Penjualan Variabel:			
Biaya Produksi Variabel:			
Biaya Bahan Baku	( d )		
Biaya Bahan Penolong	( e )		
Biaya Overhead Pabrik variabel:			
Biaya Bahan Bakar	( f )		
Biaya Pengemasan	<u>( g ) +</u>		
Harga Pokok Produksi		( h )	
Biaya Transportasi Variabel		<u>( i ) +</u>	
Total Biaya variabel			<u>( j ) -</u>
<b>Laba Kontribusi</b>			( k )
<b>Biaya Tetap</b>			
Biaya Overhead Pabrik Tetap			
Biaya Penyusutan Alat dan			
Gedung (Bangunan)	( l )		
Biaya Tenaga Kerja	( n ) +		
Jumlah Biaya Overhead Pabrik Tetap	<u>( m )</u>		
Biaya Administrasi dan Umum			
Gaji Pimpinan		( n )	
Gaji Karyawan bagian keuangan		<u>( p ) +</u>	
Total			<u>( q ) -</u>
<b>Laba Bersih</b>			( r )

(Mulyadi, 2007)

Pada industri dendeng paru Ajo Ali ini, penyusutan dihitung untuk mobil, motor, bangunan, alat penggorengan, kual, sendok besi, pisau, dan lain – lain yang berhubungan dengan kegiatan produksi. Menurut Soehardjo dan Patong (1973), perhitungan penyusutan perlu dilakukan dalam analisis ini, karena semua nilai inventaris yang disebabkan oleh kerusakan, kehilangan, atau penyusutan peralatan merupakan pengeluaran. Besarnya penyusutan peralatan akan dihitung dengan menggunakan metode garis lurus. Menurut Hodibroto (1980), Metode garis lurus paling praktis dan cukup teliti untuk pelaksanaan pembebanan penyusutan dengan suatu pembebanan yang jumlahnya tetap untuk tiap periode sampai pada akhir masa manfaatnya.

$$D = \frac{P - S}{N}$$

Dimana :

D = Besarnya Penyusutan (Rp/th)

P = Harga Beli (Rp)

S = Nilai Sisa (Rp)

N = Umur Ekonomis (th)

#### b. Analisa Titik Impas (*break even point*)

Titik impas adalah keuangan usaha dimana usaha tidak mengalami rugi atau laba. Dalam arti lain titik dimana laba sama dengan nol, diukur dalam satuan rupiah atau unit output yang diproduksi selama periode produksi yang dianggarkan (Mulyadi, 1997).

Perhitungan titik impas dapat dilakukan setelah biaya dikelompokkan kedalam biaya tetap dan biaya variabel. Perhitungan titik impas dalam penelitian ini menggunakan metode pendekatan teknik persamaan dimana perhitungan titik impas dalam satuan produk yang dijual (kg) untuk satu periode akuntansi adalah:



$$\text{Impas (dalam kg produk)} = \frac{\text{Total biaya tetap (Rp)}}{\text{Harga jual (Rp) / Kg} - \text{biaya variabel (Rp) / kg}}$$

Perhitungan titik impas dalam rupiah penjualan untuk satu periode akuntansi adalah sebagai berikut :

$$\text{Impas (dalam Rp penjualan)} = \frac{\text{Total biaya tetap (Rp)}}{\frac{\text{Biaya variabel (Rp) / Kg}}{1 - \frac{\text{Harga jual (Rp) / Kg}}{\text{Harga jual (Rp) / Kg}}}}$$

(Munawir, 2004)

Menurut Swastha dan Sukotjo (1998), untuk menetapkan harga BEP maka harga jual ditetapkan berdasarkan pada permintaan pasar dengan tetap mempertimbangkan biaya. Harga jual untuk 1 unit produk senilai dengan biaya total untuk memproduksi 1 unit produk ditambah dengan laba yang diinginkan dari 1 unit tersebut.

### 3.5.2 Analisa Kualitatif

Analisa kualitatif yaitu membuat gambaran deskriptif dari variabel – variabel penelitian secara sistematis (Nazir, 2005). Analisa kualitatif digunakan untuk menjawab tujuan pertama yakni mendeskripsikan profil usaha dendeng paru ajo ali. Dalam menjawab tujuan penelitian ini dilakukan wawancara langsung dengan informan kunci yaitu pimpinan usaha dendeng paru Ajo Ali, tenaga kerja produksi, untuk memperoleh data-data yang diperlukan. Hasil analisa akan dituangkan dalam bentuk laporan yang akan mendeskripsikan profil usaha dendeng paru Ajo Ali secara umum dan cara penjualannya. Data yang diperoleh dari hasil wawancara dikumpulkan, kemudian data tersebut diurutkan sesuai dengan kebutuhan data, setelah itu data tersebut dimasukkan kedalam tabel sesuai dengan kebutuhan analisa data.



## **IV. HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **4.1 Profil Usaha**

#### **4.1.1 Gambaran Umum Usaha**

##### **A. Sejarah dan Lokasi Usaha**

Usaha kecil pembuatan dendeng paru dirintis oleh Ajo Ali sejak tahun 2000. Sebelum merintis usaha dendeng paru Ajo Ali mempunyai rumah makan di daerah Kiambang Kabupaten Padang Pariaman dan sudah membuat dendeng paru sebagai variasi lauk rumah makan sendiri. Ajo Ali hanya menjalankan usaha rumah makannya selama 1 (satu) tahun saja setelah itu usaha rumah makan dikelola oleh keluarganya. Setelah tidak menjalankan usaha rumah makan Ajo Ali beralih usaha yaitu menjual buah – buahan di pingir jalan seperti berjualan kelapa muda dan durian. usaha ini juga tidak berjalan lama di karenakan produknya musiman juga mudah rusak sehingga usaha tersebut sering mengalami kerugian dan akhirnya ditutup.

Adanya keahlian yang dimiliki untuk mengolah paru ternak menjadi dendeng paru maka timbul ide dari Ajo Ali untuk merintis usaha dendeng paru. Sebelum memproduksi dendeng paru Ajo Ali menanyakan beberapa rumah makan yang ada di Kabupaten Padang Pariaman, apakah mereka ada membuat dendeng paru. Dari hasil yang didapatkan oleh Ajo Ali tidak ada satupun rumah makan yang membuat dendeng paru dengan alasan mereka sulit untuk mendapatkan bahan baku paru untuk di olah menjadi dendeng. Ajo Ali memanfaatkan keahliannya untuk mengambil peluang pasar yang cukup besar terhadap produk dendeng paru.

Pada awal berdiri tahun 2000 usaha ini beralamat di Tanjuang Aur Kecamatan Enam Lingkung Kabupaten Padang Pariaman lokasi usaha dendeng paru ini di rumah mertua dari Ajo Ali. pada pertengahan tahun 2010 lokasi usaha dendeng paru ini pindah ke Pasar Damar Kecamatan Enam Lingkung Kabupaten Padang Pariaman dan sampai sekarang. Tempat usaha dendeng paru sekarang ini merupakan milik pribadi dari Ajo Ali dan bersatu dengan tempat tinggal Ajo Ali. Dilihat dari lokasi usaha yang sekarang ini cukup strategis karena terletak tidak terlalu jauh dari jalan raya sehingga memudahkan dalam memasarkan produk. Selain itu lokasi usaha ini terletak



ditengah – tengah pemukiman penduduk sehingga memudahkan dalam memperoleh tenaga kerja dan mudah untuk dikunjungi konsumen.

Untuk menjaga mutu dan kualitas produk serta kepercayaan dari konsumen usaha dendeng paru Ajo Ali telah mendaftarkan usahanya pada dinas kesehatan Padang Pariaman pada tahun 2007 dengan izin Dinas Kesehatan: P – IRT Nomor: 201130601109 dan juga telah lulus uji klinis Departemen kesehatan RI dengan nomor Depkes RI. SP. Nomor. 12/03 – 08/2007.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada usaha dendeng paru Ajo. Ali ternyata pendirian usaha ini telah membuka lapangan pekerjaan terutama bagi masyarakat yang berada di sekitar usaha dendeng paru, khususnya anak – anak yang putus sekolah atau yang baru tamat dari sekolah dan menunggu pekerjaan yang lebih baik lagi. Tenaga kerja yang terlibat dalam produksi ini tidak memerlukan keahlian yang khusus yang penting mau bekerja dan belajar. Industri ini tergolong pada industri dagang kecil, karena usaha ini hanya memiliki jumlah tenaga kerja sebanyak 6 (enam) orang dan omset perusahaan dibawah 1 (satu) milyar rupiah.

#### B. Struktur Organisasi

Usaha dendeng paru Ajo Ali ini merupakan usaha perorangan dan tidak memiliki struktur organisasi yang tertulis, namun untuk saat ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 1. Struktur Organisasi Usaha Kecil Pembuatan Dendeng Paru Ajo Ali Tahun 2011



Usaha kecil dendeng paru Ajo Ali dipimpin oleh seorang pimpinan usaha yang merangkap sebagai pemilik, dalam menjalankan usahanya pimpinan ini dibantu oleh :

1. Pimpinan usaha ini merangkap sebagai pemilik usaha yang bertanggung jawab atas semua kegiatan usaha termasuk pemasaran produk
2. Bagian produksi yang bertugas dan bertanggung jawab memproses bahan baku yaitu paru ternak menjadi produk jadi dendeng paru hingga pengemasan dendeng paru.
3. Bagian keuangan (Administrasi) yang bertugas dan bertanggung jawab untuk mencatat semua transaksi keuangan yang terjadi yang berhubungan dengan jalannya kegiatan usaha.
4. Bagian pemasaran yang bertugas dan bertanggung jawab untuk memasarkan dendeng paru yang sudah dikemas.

Struktur organisasi memegang peranan penting dalam sebuah perusahaan, dimana didalamnya terdapat rangkaian tugas – tugas maupun urutan kerja dalam mencapai tujuan perusahaan. Struktur organisasi dendeng paru Ajo Ali termasuk dalam struktur organisasi lini / garis. Menurut Soemarni dan Soeprihanto (1995) struktur organisasi lini / garis merupakan struktur yang memiliki kesatuan komando yang menimbulkan tanggung jawab atas tercapainya tujuan perusahaan dalam organisasinya.

#### **4.1.2 Manajemen Operasi**

##### **4.1.2.1 Faktor Sumber Daya Manusia dan Peralatan**

###### **A. Tenaga Kerja**

Tenaga kerja merupakan salah satu faktor yang paling penting dari sebuah perusahaan untuk menciptakan atau memproduksi produk dan jasa. Usaha dendeng paru Ajo Ali melakukan perekrutan atau penerimaan tenaga kerja tidak melalui proses yang sulit yakni apabila pihak usaha sedang membutuhkan tenaga kerja dan ada calon tenaga kerja yang mau bekerja maka pihak usaha akan langsung menerimanya bekerja, apabila pihak usaha membutuhkan tenaga kerja tetapi tidak ada tenaga kerja yang datang untuk mencari pekerjaan maka pimpinan usaha langsung mencari tenaga



kerjanya dari anak sahabat, anak kerabat, atau dari siapa saja yang membutuhkan pekerjaan dan mau bekerja ditempatnya sesuai dengan berapa tenaga kerja yang dibutuhkan.

Pihak usaha dendeng paru tidak terlalu mementingkan kriteria pendidikan dan pengalaman kerja dari tenaga kerjanya yang penting tenaga kerjanya mau belajar, giat bekerja, jujur dan pihak usaha dendeng paru mengenal keluarga dari calon tenaga kerjanya, bisa dibilang penerimaan tenaga kerjanya masih pakai sistem kekeluargaan. Industri dendeng paru Ajo Ali memiliki 6 (enam) orang tenaga kerja yang bekerja memproduksi dendeng paru mulai dari pembelian bahan baku dan bahan penolong, pembersihan, perebusan, pembumbuan dan penggorengan sehingga menghasilkan dendeng paru sampai pemasaran dendeng paru.

Tenaga kerja yang di perlukan untuk usaha dendeng paru bagian produksi tidak dituntut untuk mempunyai keahlian khusus, yang penting mempunyai kemauan untuk bekerja dan belajar, maka apapun jenis pekerjaan dalam memproses dendeng paru dapat dilakukan oleh semua tenaga kerja karena tidak membutuhkan keahlian khusus maka tenaga kerja cukup tersedia. Dari beberapa bagian yang ada di usaha dendeng paru ada beberapa orang yang merangkap pekerjaan di beberapa bagian seperti halnya Ajo Ali dan istrinya. Untuk lebih lengkapnya identitas tenaga kerja di lingkungan usaha dendeng paru dapat di lihat di Tabel 3.

Tabel 3. Identitas Pimpinan dan Karyawan Pada Usaha Dendeng Paru Ajo Ali Pada Tahun 2010.

Jenis Kegiatan	Nama	Jenis kelamin	Umur (Th)	Pendidikan Terakhir	Lama Bekerja(Th)
Pimpinan, Produksi dan Pemasaran	Ali Akbar	Laki - laki	52	SD	10
Bagian Produksi	Riza	Perempuan	18	SMK	0,8
	Reni	Perempuan	21	SMA	1,5
	Yuli	Perempuan	18	SMP	2
	Icha	Perempuan	19	SMP	1,5
Bag. Adm, Keuangan Dan Produksi.	Ratna	Perempuan	40	SMEA	10



Kegiatan produksi dilakukan di bagian samping rumah Ajo Ali dengan luas bangunan yang cukup memadai untuk melakukan aktifitas produksi dendeng paru. Semua peralatan produksi dan bahan baku yang akan diproses termuat didalamnya sehingga tenaga kerja dapat berproduksi dengan lancar dan tertib. Industri dendeng paru ajo ali melakukan kegiatan produksi rata – rata 7 kali dalam seminggu, yang dimulai pada pukul 09.00 – 17.00 WIB.

Pembayaran gaji dan upah tenaga kerja yang dilakukan oleh industri dendeng paru dibagi atas dua cara yaitu : gaji bulanan dan upah 1 kali dalam 2 hari, besar upah tidak tergantung pada jumlah dendeng paru yang dihasilkan. Adanya dua cara pemberian gaji pada tenaga kerja supaya pimpinan usaha tidak merasa terlalu berat untuk mengeluarkan gaji karyawannya pada saat akhir bulan. Sedangkan untuk tenaga kerja mereka merasa terbantu dengan gaji hariannya karena bisa dipergunakannya untuk membeli kebutuhan sehari – harinya, dan gaji bulannya bisa untuk ditabungkan.

Menurut Swastha dan sukotjo (1999) Terdapat dua metode dalam menetapkan gaji dan upah yaitu : 1) metode upah langsung (*straight salary*), pada metode ini upah yang dibayarkan kepada tenaga kerja diberikan dalam bentuk sejumlah uang atas dasar satuan waktu tertentu, harian, mingguan, bulanan (diluar upah lembur). 2) Metode tunjangan tambahan (*fringe benefit*), yaitu memberikan tunjangan tambahan diluar upah yang biasa diterima seperti asuransi, tunjangan hari raya, pesangon, pakaian dinas dan pensiunan. Rincian gaji dan upah tenaga kerja pada industri dendeng paru baik gaji bulanan ataupun upah harian nya bisa dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Total Gaji dan Upah Tenaga Kerja Industri Dendeng Paru Ajo Ali Bulan Juli – Desember 2010.

Nama	Jenis Kegiatan	G. Harian	Hari	G. Bulanan	Total (Rp)
AliAkbar	Pimpinan Perusahaan, Membumbui, Pemasaran	-		1.500.000	1.500.000
Ratna	Adm, Keuangan, Pemasaran	-		1.000.000	1.000.000
Riza	Bagian Produksi	7.500	30	400.000	625.000
Reni	Bagian Produksi	10.000	30	-	300.000
Yuli	Bagian Produksi	7.500	30	450.000	675.000
Icha	Bagian Produksi	7.500	30	450.000	675.000
Total					4.775.000



Gaji dan upah untuk pimpinan Rp 1.500.000 dan gaji untuk bagian administrasi dan umum serta keuangan Rp 1.000.000 penetapan besarnya gaji untuk pimpinan usaha serta bagian administrasi dan umum serta keuangan disesuaikan dengan Upah Minimum Regional (UMR) Sumbar tahun 2010 yaitu sebesar Rp 950.000. Bagi tenaga kerja bagian produksi besarnya upah disesuaikan oleh pimpinan usaha dendeng paru Ajo Ali dengan lama bekerjanya, khusus untuk tenaga kerja bagian produksi yang bernama Reni tidak menerima gaji bulanan karena dia masih dianggap sebagai membantu – bantu dalam proses produksi dan ini sudah kesepakatan antara ke dua belah pihak. Selain gaji dan upah yang diterima oleh semua tenaga kerja mereka juga disediakan kamar tidur, makan sehari – hari, dimana tenaga kerja makan 2 kali dalam sehari yaitu makan pagi dan malam biaya makan untuk tenaga kerja Rp 15.000 per orangnya, karena semua tenaga kerja usaha dendeng paru ini tidur ditempat proses industri berlangsung.

#### **B. Mesin dan Peralatan**

Selain tenaga kerja komponen lain yang diperlukan dalam proses produksi adalah tersedianya bangunan tempat produksi, mesin dan peralatan – peralatan yang digunakan dalam proses pengolahan bahan baku menjadi produk jadi. Dimana untuk bangunan tempat (penginapan tenaga kerja, tungku perebusan dan penggorengan) serta tempat berproduksi industri dendeng paru merupakan milik pribadi. Mesin dan peralatan yang digunakan industri dendeng paru masih bersifat manual sehingga dalam proses produksi masih dibutuhkan bantuan tenaga manusia untuk dapat bekerja (beroperasi). Adapun mesin dan peralatan yang digunakan oleh industri dendeng paru Ajo Ali beserta umur ekonomis dapat dilihat di Tabel 5.

Tabel 5. Jenis Investasi dan Peralatan Yang Dimiliki Oleh Industri Dendeng Paru Ajo Ali Tahun 2010.

Jenis Investasi	Harga Beli (Rp)	Jumlah (Unit)	Taksiran UE (Th)
Bangunan	25.000.000	1	30
Kamar	-	1	30
Tungku	-	2	-
Drum Besar	100.000	1	5
Kuali Besar	1.000.000	1	10
Pisau anti karat	300.000	5	1
Kampak	30.000	1	5
Meja pendendengan	600.000	1	10
Meja biasa	100.000	1	5
Timbangan	75.000	1	5
Ember besar	15.000	2	3
Baskom besar	20.000	3	5
Baskom menengah	10.000	3	5
Saringan besar	25.000	2	3
Saringan kecil	15.000	2	3
Sendok goreng	15.000	1	3
Tampah bambu	10.000	1	5
Wajan seng	25.000	4	5
Baki plastik	5.000	8	5
Batu giling	125.000	1	10
Bangku kecil	10.000	3	5
Mesin press	250.000	1	4
Motor	13.000.000	1	6
Mobil	23.000.000	1	10

Dari tabel 5 terlihat bahwa industri masih menggunakan alat yang sederhana untuk memproduksi. Saat ini kondisi untuk peralatan dan mesin yang digunakan oleh industri untuk memproduksi dalam keadaan baik karena sebelum peralatan digunakan



untuk memproduksi pihak industri selalu memeriksa dan membersihkannya setelah digunakan.

Adapun kegunaan untuk masing – masing mesin dan peralatan diatas adalah:

a) Bangunan

Bangunan digunakan untuk semua proses kegiatan proses produksi dendeng paru serta untuk penginapan tenaga kerja

b) Kamar

Kamar digunakan untuk tempat istirahat atau tidur dari semua kariawan

c) Tungku

Tungku dipergunakan untuk tempat merebus bahan baku paru mentah serta untuk tempat menggoreng dendeng paru.

d) Drum besar

Drum besar ini digunakan untuk merebus paru mentah setibanya dari pasar

e) Kuali besar

Kuali besar digunakan untuk menggoreng paru mentah yang sudah didendeng menjadi produk jadi dendeng paru.

f) Pisau anti karat

Pisau anti karat ini digunakan untuk mendendeng paru yang sudah direbus, pisau ini bukan sembarang pisau tapi pisau khusus dengan ketajaman dan dasar besi yang lebih bagus dari pisau dapur biasa, ini supaya bisa menghasilkan dendeng yang benar – benar tipis dan bagus.

g) Kampak

Kampak digunakan untuk mencincang saluran tenggorokan ternak yang ikut sewaktu pembelian paru mentah.

h) Meja

Meja digunakan untuk tempat proses pendendengan paru yang sudah direbus serta mencincang saluran tenggorokan ternak dan juga sebagai tempat untuk meletakkan bumbu dan alat – alat lainnya

i) Batu giling

Batu giling digunakan untuk menggiling bawang putih untuk salah satu campuran bumbu.

j) Timbangan

Timbangan digunakan untuk menimbang dendeng paru kalau ada konsumen yang membeli langsung dendeng paru dalam ukuran  $\frac{1}{4}$  kg,  $\frac{1}{2}$  kg atau 1 kg ke tempat industri dendeng paru.

k) Ember besar

Ember besar digunakan untuk mengambil air untuk merebus paru mentah dan sebagai peletakkan pisau pada saat pendendengan paru.

l) Baskom

Baskom digunakan sebagai tempat peletakkan paru mentah dari pasar sampai kerumah dan juga sebagai tempat pengadukkan bumbu serta perendaman paru dengan bumbu.

m) Saringan

Saringan digunakan pada saat akan mengangkat gorengan keluar dari kuali supaya tidak terlalu banyak minyak yang terbawa keluar dari kuali.

n) Sendok goreng

Sendok goreng digunakan untuk mengaduk gorengan dendeng paru di dalam kuali penggorengan supaya masak nya merata.

o) Tampah bambu

Tampah bambu ini digunakan untuk meniriskan minyak yang terbawa pada saat mengangkat dendeng paru dari kuali penggorengan sehingga minyak nya bisa kering dari dendeng paru

p) Wajan seng

Wajan ini digunakan untuk menampung minyak dari tampah bambu sehingga minyak tidak berserakkan selain itu juga tempat meletakkan minyak sisa dari penggorengan



q) Baki plastik

Baki plastik digunakan untuk meletakkan paru setelah di dendeng dan tempat meletakkan setelah dendeng parunya direndam didalam bumbi dan sebelum masuk kualii penggorengan

r) Mesin press

Mesin press digunakan untuk merekatkan plastik pembungkus dendeng paru, tetapi mesin press ini tidak ada digunakan lagi karena kurang bagusnya kinerja dari mesin press ini sehingga bungkus dendeng paru tidak merekat kuat dan menyebabkan paru didalamnya jadi lembek.

s) Motor

Motor digunakan untuk membeli bahan baku paru dan bahan penolong dari pasar dan untuk pemasaran dendeng paru untuk jarak dekat dan aktifitas lainnya.

t) Mobil

Mobil digunakan untuk membeli bahan baku paru dan bahan penolong dari pasar dan untuk pemasaran dendeng paru dalam jumlah banyak dan jarak jauh.

#### 4.1.2.2 Manajemen Produksi

Pihak usaha dendeng paru Ajo Ali melakukan pembelian bahan baku paru kerbau atau sapi pada pedagang langganan tetapnya di Pasar Padang Panjang. Jumlah pedagang langganan tetap sebagai penyedia bahan baku paru pada usaha dendeng paru Ajo Ali berjumlah 6 (enam) orang pedagang. Sifat kerja sama antara pihak usaha dendeng paru Ajo Ali dengan semua pedagang langganan bahan baku paru ternak ataupun bahan penolong tidak ada kerjasama secara formal atau tertulis. Tetapi adanya kerjasama yang dibangun dengan adanya ikatan emosional yang sudah dekat atau saling percaya satu sama lainnya dan saling menyadari bahwasanya mereka saling membutuhkan satu sama lainnya.

Pihak usaha dendeng paru Ajo Ali menjemput paru sapi dan kerbau setiap hari ke Pasar Padang Panjang, untuk satu kali produksi biasanya bahan baku yang dibutuhkan adalah sebanyak 45 Kg dan sedikitnya 25 kg satu kali produksi.



Pemakaian bahan baku untuk 45 Kg jumlah maksimal yang pernah di olah oleh usaha dendeng paru Ajo Ali, untuk jumlah tersebut merupakan kapasitas maksimum yang bisa diproses pihak usaha dendeng paru Ajo Ali dengan kondisi peralatan dan tenaga kerja yang dimiliki pada saat sekarang ini. Sedangkan untuk batasan minum 25 Kg bahan baku paru yang di olah usaha dendeng paru Ajo Ali supaya jumlah permintaan dendeng paru dari pedagang grosir yang datang langsung membeli kepada pihak usaha dendeng paru Ajo Ali dapat terpenuhi. Selain itu kepada pedagang pengecer langganan dendeng paru Ajo Ali tetap terjaga ketersediaan dendeng parunya.

Apabila pedagang langganan tetap bahan baku paru tidak bisa mencukupi bahan baku yang dibutuhkan maka pihak usaha akan mencari untuk mencukupinya pada pedagang paru lain yang masih berada di pasar Padang Panjang tersebut. kondisi seperti ini jarang terjadi dan biasa terjadi pada saat setelah hari raya Idul Adha karena para pedagang mengurangi jumlah pemotongan ternak. Dikurangnya jumlah pemotongan ternak oleh pedagang karena jumlah pembeli daging sedikit menurun, ini disebabkan adanya daging kurban yang diperoleh kebanyakan masyarakat secara gratis. Pada hari – hari biasa umumnya pedagang langganan usaha dendeng paru Ajo Ali dapat memenuhi kebutuhan bahan bakunya.

Pihak usaha dendeng paru Ajo Ali membeli bahan baku di Pasar Padang Panjang ini disebabkan harga bahan baku tersebut sedikit lebih murah dibandingkan dengan tempat lain, dimana harganya Rp 45.000 / Kg sedangkan di Pasar yang ada di Kab. Padang Pariaman dan sekitarnya harga bisa mencapai Rp 50.000 / Kg. Kualitas dan mutu paru sapi dan kerbau di Padang Panjang lebih bagus dan baik karena disana dilakukan pemotongan ternak setiap hari sehingga paru yang di beli oleh pihak usaha dendeng paru Ajo Ali masih dalam keadaan baik dan segar, selain itu jumlah nya cukup banyak dari pada tempat lain nya sehingga cukup memadai untuk bahan baku pada usaha dendeng paru Ajo Ali.

Selain paru sapi dan kerbau pihak usaha juga membutuhkan bahan penolong dan bumbu untuk dendeng paru, dimana bahan penolong dan bumbu dendeng paru seperti lengkuas giling, jahe giling, tepung beras, telur, minyak goreng, bawang putih, pala giling, ketumbar giling, cuka, garam, dan penyedap rasa (sasa). Pembelian bahan



penolong oleh pihak usaha dilakukan kepada pedagang langganan di Pasar Padang Panjang. Frekuensi dan jumlah pembelian bahan penolong pada usaha dendeng paru Ajo Ali untuk setiap kali produksinya seperti lengkuas 1,8 Kg, jahe 1.25 Kg, tepung 1,25 bungkus, telur 7 butir dan minyak 7 Kg dilakukan pembelian setiap harinya, bawang putih 3 Kg dilakukan dua kali sehari dalam masih bentuk bawang utuh dan tidak bawang putih giling karena bawang putih giling di pasar dibandingkan dengan bawang putih yang digiling sendiri maka akan lebih bagus rasa dan aromanya bawang putih yang digiling sendiri, sedangkan untuk pala giling 0,5 Kg, ketumbar giling 2 Kg, cuka 1 botol, garam 1 pack, dan penyedap rasa 1 Kg dilakukan pembelian oleh pihak usaha kalau persediaan bumbu tersebut sudah mulai habis.

Sistem pembayaran yang dilakukan oleh pihak usaha untuk pembelian bahan baku paru maupun bahan penolong yaitu pembayaran dibelakang. Setelah barang – barang dibawa terus diolah dan dijual, setelah itu untuk pembelian berikutnya baru dilakukan pembayaran untuk barang – barang yang sebelumnya. Cara seperti ini sudah kesepatan antara pihak usaha dan para pedagang, walaupun antara mereka tidak ada membuat kesepakatan tertulis maka cara seperti ini yang membuat mereka adanya saling keterikatan satu sama lainnya.

#### **4.1.2.3 Proses Produksi**

Proses produksi paru menjadi dendeng paru yang dilakukan oleh usaha dendeng paru Ajo Ali yaitu meliputi tahap – tahap berikut yang membutuhkan waktu untuk satu kali produksi yaitu 6 – 7 jam per harinya. Tahap pertama paru yang sudah sampai di rumah dari pasar langsung direbus ke dalam drum perebusan waktu untuk perebusan ini sekitar 1 jam di aduk, bolak balik 3 kali supaya matang nya paru tersebut menjadi merata yang dibawah dengan yang diatas. Perebusan paru ini bertujuan supaya menghilangkan darah yang ada pada paru mentah dan memudahkan nantinya dalam proses pendendengan paru.

Setelah paru di rebus maka paru diangkat dan diletakkan diatas meja sekitar 10 menit untuk didinginkan, kalau paru sudah sedikit dingin maka dilakukan pemisahan tenggorokan dan lemak – lemak daging yang melekat pada paru. Setelah



tenggorokkan dan lemak - lemak nya di pisahkan maka paru mulai di dendeng dengan ukuran dendeng yang tipis kira – kira ketebalan dendengnya 3 mm, semakin tipis dendeng nya maka semakin bagus hasil dendeng parunya.

Paru yang didendeng itu di letakkan dalam baki plastik sampai takaran yang telah ditentukan setelah pendendengan selesai maka di rendam dalam adonan bumbu yang sudah disiapkan di baskom besar, perendaman dendeng paru dengan bumbu ini secara bertahap cuma satu baki – satu baki yang direndam. Perendaman ini lebih kurang 5 menit saja dan dendeng paru dikeluarkan dari rendaman bumbu secara satu persatu dendeng itu disusun lagi ke dalam baki plastik tadi. Setelah semua dendeng yang direndam tadi di angkat maka segera di masukkan kedalam minyak yang sedang mendidih. Penggorengan dendeng paru waktunya lebih kurang 45 menit pada saat pertama masuk maka akan banyak buih – buihnya dan dendeng parunya tidak diaduk – diaduk ini menghindari dendengnya supaya tidak pecah – pecah. Tapi setelah buih dari gorengan tersebut mulai hilang maka gorengan dendeng paru mulai diaduk – aduk, karena dengan mulai hilangnya buih tersebut sudah menandakan gorengan sudah hampir masak kalau tidak diaduk – aduk maka gorengan yg bagian bawah akan lebih dulu matang dan hangus, supaya gorengan masaknya merata maka harus diaduk – aduk sampai gorengan masak.

Setelah gorengan dendeng paru nya masak maka di angkat dan ditarok atau di tiriskan dalam sebuah tampah besar yang terbuat dari bambu, ini bertujuan supaya minyak yang ikut terangkat sama dendeng paru bisa sedikit lebih kering. Setelah minyak yang terbawa sama dendeng paru sudah mulai kering maka dendeng paru di letakkan di atas kertas Koran yang dibawah nya dilampisi oleh karton kardus. Setelah beberapa menit dan dendeng paru sudah tidak panas lagi maka segera langsung di bungkus karena kalau terlalu lama diluar maka dendeng paru akan menjadi lembek lagi. Dalam hal ini usaha dendeng paru Ajo Ali membungkus dendeng paru dalam dua buah ukuran plastik bening yaitu ukuran kecil dan besar dimana ukuran kecil 9cm x 14 cm dan besar 10cm x 15cm dengan harga untuk yang kecil Rp 4.000 dan yang besar Rp 5.000 ini harga pada konsumen akhir. Pengemasan dendeng paru dalam bentuk bungkus kecil tergantung pada permintaan saja kalau ada pihak pengecer yang

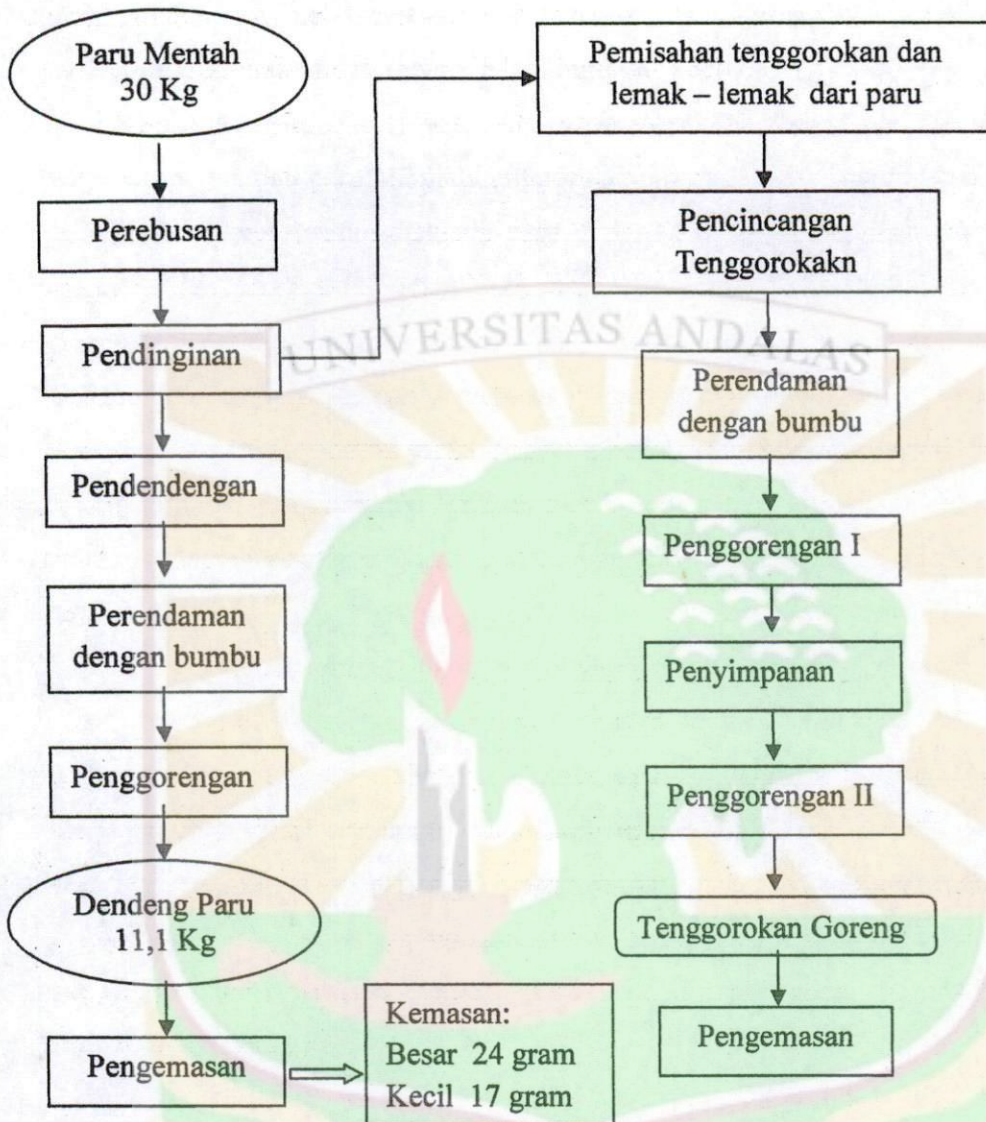


memesan bungkus kecil maka dibuat kan yang bungkus kecil tapi kalau tidak ada yang memesan maka tidak dibuat dalam bungkus kecil.

Selain dendeng paru pihak usaha juga mengolah tenggorokan yang juga ikut pada saat pembelian paru menjadi tenggorokan goreng. Proses pembuatan nya sejalan dengan proses pembuatan dendeng paru dimana setelah di pisahkan dari paru maka tenggorokkan tersebut di cincang dengan ukuran 5 cm x 1 cm. Untuk tenggorokan ini di rendam dalam bumbu selama satu malam supaya bumbunya terasa pada tenggorokan goreng karena tenggorokan teksturnya lebih keras. Setelah proses perendaman dengan bumbu maka digoreng pada akhir proses produksi dan disimpan dalam tampah penyimpanan karena untuk tenggorokan tidak di kemas atau di bungkus langsung tapi dibungkus apabila tenggorokan yang sudah di bungkus hampir habis.

Tenggorokan goreng ini hanya di bungkus dalam bungkus besar saja dan tidak dipasarkan ke luar tetapi hanya di jual di tempat produksi dan pembeli yang langsung datang untuk membelinya. Proses produksi dendeng paru ini dilakukan pada setiap harinya Senin – Minggu usaha dendeng paru ini hanya tidak berproduksi pada saat hari raya Idul Fitri dan Idul Adha saja dan pada saat ada acara keluarga yang menyebabkan tidak bisa nya melakukan proses produksi. Untuk lebih jelasnya proses pengolahan paru menjadi dendeng paru pada usaha dendeng paru Ajo Ali dapat dilihat pada Gambar 2.





Gambar 2. Gambaran Umum Proses Produksi Dendeng Paru Ajo Ali

Proses produksi dapat dibedakan berdasarkan sifatnya menurut Swastha dan Sukotjo (1999), terdapat 4 jenis penggolongan proses produksi yaitu:

1. Proses ekstraksi adalah suatu proses produksi yang mengambil bahan baku langsung dari alam.
2. Proses analitik adalah suatu proses pemisahan dari suatu bahan menjadi berbagai macam barang yang hampir menyerupai bentuk aslinya.



3. Proses pabrikasi adalah suatu proses yang mengubah suatu bahan menjadi beberapa bentuk.
4. Proses sintetik adalah metoda pengkombinasian beberapa bahan kedalam bentuk suatu produk.

Berdasarkan sifat produksi diatas, maka pembuatan paru ternak menjadi dendeng paru pada usaha dendeng paru Ajo Ali tergolong pada proses pabrikasi, karena bentuk asli dari bahan baku ( paru ternak ) yang bulat lonjong serta berwarna abu – abu ke merah – merhan berubah bentuk menjadi lambaran tipis – tipis dan berwarna coklat ke hitam – hitam karena adanya proses penambahan bumbu seperti bawang putih, lengkuas, jahe, pala, ketumbar, tepung, telur, cuka, garam, dan penyedap rasa dan proses penggorengan. Dalam satu kali produksi usaha dendeng paru ajo ali mampu memproduksi 9.25 Kg dendeng paru dari 25 Kg bahan baku sampai dengan 16.65 Kg dendeng paru dari 45 Kg bahan baku setiap harinya, banyak sedikit nya dendeng paru yang diproduksi tergantung dari bahan baku paru yang diperoleh dari pasar oleh pihak usaha.

#### **4.1.3 Pemasaran**

Pemasaran mempunyai peranan yang sangat penting dalam dunia usaha. Defenisi pemasaran mencakup proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan, penawaran dan pertukaran barang dan jasa yang bernilai satu sama lain. Selain itu pemasaran juga dapat diartikan sebagai proses perencanaan dan pelaksanaan konsepsi, penetapan harga, promosi, dan distribusi gagasan barang dan jasa dalam rangka memuaskan tujuan individu dan organisasi (Swastha dan Sukotjo, 1999).

##### **4.1.3.1 Daerah Pemasaran**

Pada awalnya produk yang dihasilkan oleh usaha dendeng paru Ajo Ali ini hanya dipasarkan di rumah makan yang berada di Kabupaten Padang Pariaman, karena adanya penerimaan pasar yang baik dengan selalu terjual habisnya produk yang dijual, dan juga dengan adanya informasi dari mulut – kemulut oleh konsumen



dendeng paru maka permintaan dendeng paru selalu meningkat dan akhirnya pihak usaha dendeng paru Ajo Ali juga memperluas daerah pemasarannya, dan sampai sekarang cangkupan daerah pemasarannya yaitu, Kabupaten Padang Pariaman, Pariaman, Padang, Padang Panjang, Solok, Bukittinggi, dan juga Batusangkar. Pemasaran dendeng paru ke setiap daerah itu tidak semuanya pihak usaha mengantarkan langsung ke pedagang pengecer tetapi ada pedagang penyalur yang juga memasarkan produk tersebut ke pedagang pengecer yang berada pada daerah – daerah tersebut seperti Padang, Solok, Bukittinggi, dan Kabupaten Padang Pariaman.

Pihak usaha yang mengantarkan langsung dendeng paru ke pedagang pengecer secara langsung yaitu ke daerah Kabupaten Padang Pariaman, Pariaman, Padang Panjang, dan Batusangkar. Pada saat musim haji dan umroh jumlah permintaan dendeng paru meningkat dalam bentuk pembelian dalam  $\frac{1}{2}$  Kg ataupun 1 Kg dan bukan dalam bentuk bungkus seperti yang dijual pada rumah makan atau toko. Biasanya konsumen yang langsung membeli ketempat produksi dendeng paru ini dan dibawa sebagai bekal untuk lauk pada saat mereka menunaikan ibadah haji atau umroh di mekkah ini dikarenakan rasanya yang enak dan juga punya daya tahan lama bisa sampai dengan empat minggu. Selain calon jamaah haji atau umroh yang membeli dalam bentuk  $\frac{1}{2}$  Kg ataupun 1 Kg biasanya juga konsumen yang akan menjadikan dendeng paru ini sebagai buah tangan untuk sanak familinya yang berada diperantauan.

#### 4.1.3.2 Bauran Pemasaran

##### a. Produk

Suatu produk dapat dibedakan dengan produk yang lainnya dengan memperhatikan dan membandingkan karakteristik yang dimiliki oleh produk tersebut. Perbedaan produk yang diamati tersebut dapat dilihat dari lima macam karakteristik yang menjadi tolak ukur perbandingan yaitu klasifikasi produk, mutu produk, spesifikasi produk, merek dan pengemasan yang dilakukan terhadap produk. Karakteristik produk tersebut dijelaskan sebagai berikut.



### 1) Klasifikasi produk

Berdasarkan klasifikasi produk menurut tujuan penggunaannya, maka dendeng paru ini dapat dikelompokkan pada produk konsumsi, yaitu produk yang dibeli oleh konsumen akhir untuk dikonsumsi langsung tanpa harus diproses lagi. Menurut Swastha dan Sukotjo (1999) menyatakan bahwa produk dapat digolongkan menjadi produk konsumsi dan industri menurut tujuan penggunaannya dan pemakaiannya. Produk konsumsi adalah produk – produk yang dibeli untuk dikonsumsi dapat dibedakan menjadi 3 golongan lagi yaitu.

- a) Produk konvinien adalah produk yang mudah dipakai, membelinya dapat disembarang tempat dan setiap waktu.
- b) Produk shopping adalah produk yang harus dibeli dan harus dicari dulu dan pada saat membelinya harus benar - benar memperhatikan mutu, harga, dan kemasan.
- c) Produk special adalah produk yang mempunyai ciri khas dan hanya dapat dibeli pada tempat tertentu saja. Dalam hal ini pembeli harus mengeluarkan pengorbanan tertentu.

Berdasarkan penggolongan produk menurut tujuan pemakaian oleh si pemakai, maka dendeng paru merupakan produk yang tidak di proses lagi melainkan dapat dikonsumsi secara langsung. Sebagai produk konsumsi dendeng paru dapat digolongkan sebagai produk konvinien yaitu produk yang murah dipakai, membelinya dapat di sembarang tempat dan pada setiap waktu.

### 2) Mutu produk

Mutu produk adalah kemampuan produk untuk melaksanakan fungsinya, termasuk keawetan, keandalan, kemudahan, dipergunakan dan diperbaiki serta atribut bernilai lainnya (Kotler dan Amstrong, 1997). Usaha dendeng paru Ajo Ali dalam memproduksi produk sangat memperhatikan mutu dari produk yang dihasilkan, mulai dari pemilihan bahan baku, pihak usaha membeli bahan baku yang masih segar dan baik, dimana kurang bagusnya bahan baku akan menyebabkan cita rasa dan bau yang kurang enak.



Untuk pembuatan bumbunya pemilik sendiri langsung mengerjakannya, karena membutuhkan keahlian yang khusus. Semua itu dilakukan agar kualitas dan cita rasa dendeng paru yang dihasilkan tetap terjaga. Selain itu pihak usaha juga tidak memakai bahan pengawet buatan dalam produknya, sehingga aman untuk dikonsumsi, daya tahan produk dendeng paru ini bisa mencapai 1 bulan.

### 3) Spesifikasi Produk

Usaha dendeng paru Ajo Ali lebih menonjolkan pada cita rasa bumbunya yang enak dan kerenyahan dari dendeng parunya. Dendeng paru yang renyah dan krispi dapat diperoleh dari bahan baku yang kualitasnya bagus dan teknik pengolahan paru yang baik. Untuk memenuhi kebutuhan dan permintaan konsumen yang berbeda – beda maka pihak usaha menyediakan dendeng paru dalam dua macam ukuran kemasan. Bentuk dendeng paru yang dihasilkan berbentuk lebar pipih dengan ketebalan dendeng paru lebih kurang 3mm.

### 4) Merek

Usaha dendeng ini menggunakan merek “Dendeng Paru Ajo Ali” yang tertulis pada kotak dan tas jinjing usaha dendeng paru Ajo Ali. Pada kotak dan tas jinjing tersebut juga tertulis izin usaha, label halal, alamat usaha serta nomor telepon yang dapat dihubungi dengan tujuan agar konsumen mengetahui lokasi usaha dan dapat membeli langsung kepada pihak usaha.

Menurut Kotler dan Amstrong (1997) merek didefinisikan sebagai nama istilah, tanda, simbol, rancangan, atau kombinasi. Hal ini bertujuan untuk mengenali produk dan jasa dari seseorang atau beberapa penjual dan untuk membedakannya dengan produk pesaing. Pemberian merek ini sangat penting karena banyak usaha – usaha lain yang mempunyai produk yang sejenis.

Dari hasil penelitian dan pengamatan dilapangan merek ini tidak dipergunakan dengan baik dan seoptimal mungkin oleh pihak usaha karena merek ini hanya tertulis pada kotak dan tas jinjing saja, untuk yang pakai kotak minimal konsumen membeli dendeng paru 10 bungkus dan untuk tas jinjing konsumen membeli 3 kotak atau beli dalam jumlah kiloan ini pun diberikan oleh pihak usaha apabila konsumen meminta kotak ataupun tas jinjing tersebut. Sedangkan untuk dendeng paru yang dijual ditoko



atau dirumah makan tidak menggunakan merek dagang cuma dibungkus dengan plastik bening saja, jadi konsumen tidak mengetahui produk siapa yang mereka beli dan konsumsi.

#### 5) Kemasan

Pada awal produksi dendeng Paru Ajo Ali ini di kemas dalam kemasan kotak plastik yang untuk merekatkan kotak tersebut menggunakan stepler pada pingiran kota dan memungkinkan adanya bagian yang renggang menyebabkan udara masuk. Sehingga dendeng paru dalam kotak plastik ini tidak dapat tahan lama kerenyahannya dan menghabiskan banyak tempat saat menghantarkan pada pedagang pengecer. Pakai kotak plastik dendeng paru hanya bisa bertahan selama 1 minggu saja, maka kemasan dendeng paru tersebut ditukar dengan bungkus plastik bening dengan ukuran 9 cm x 14 cm (17 gram) dan 10 cm x 15 cm (24 gram), setelah kemasan dendeng paru ditukar dengan bungkus plastik bening dendeng paru dapat bertahan maksimal 1 bulan.

Mengemas adalah aktifitas merancang dan membuat wadah atau pembungkus suatu produk. Kemasan bisa mencakup wadah utama dari produk, kemasan sekunder, kemasan pengiriman yang perlu untuk menyimpan, mengenali dan mengirimkan produk. Pemberian label juga merupakan bagian dari pengemasan yang berupa informasi tercetak yang tempel pada kemasan (Kotler dan Armstrong, 1997). Dendeng paru yang dihasilkan masih dikemas dalam bentuk yang masih sederhana yaitu dengan menggunakan plastik bening, dengan melakukan pengemasan ini produk dapat terlindungi selama proses pengangkutan dan saat disimpan, produk dapat terhindar dari pengotoran tetapi pengemasan dendeng paru ini tidak melakukan promosi pada pengemasannya karena tidak adanya label atau merek dagang yang letakkan pada bungkusnya.

#### b. Harga (*Price*)

Penetapan harga jual dendeng paru ini ditetapkan oleh pihak usaha dendeng paru Ajo Ali berdasarkan biaya – biaya untuk memproduksi dendeng paru ditambah dengan keuntungan yang ingin diperoleh. Pada waktu penelitian dilakukan, harga jual



untuk 1 kg adalah Rp 240000 dan kemasan besar (24 gram) adalah Rp 5000 untuk konsumen dan Rp 4500 untuk pedagang pengecer dan Rp 4000 untuk pedagang pengecer yang langsung mengambil pada pihak usaha dendeng paru ajo ali, sedangkan kemasan kecil (17 gram) adalah Rp 4000 untuk konsumen dan Rp 3000 untuk pedagang pengecer yang langsung mengambil ke pihak usaha, untuk sistem pemasaran diantar ke pedagang pengecer dan pedagang pengecer yang melakukan pembelian di lokasi usaha harganya dibedakan. Dalam menetapkan harga jual, pihak usaha dendeng paru Ajo Ali tetap memperhatikan harga pasar dan daya beli konsumen, sejauh ini harga yang ditetapkan oleh pihak usaha dendeng paru ajo ali dapat diterima oleh konsumen.

Harga merupakan satu – satunya elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan. Semua elemen lainnya mewakili biaya, harga juga merupakan salah satu elemen yang paling fleksibel dalam bauran pemasaran. Banyak perusahaan tidak menangani penetapan harga yang terlalu memperhatikan biaya, harga yang tidak direvisi cukup sering untuk mencerminkan perubahan pasar (Kotler dan Armstrong, 1997).

Selanjutnya Swastha dan Sukotjo (1999), menyatakan ada beberapa metode dasar dalam menetapkan harga yaitu:

- 1) Penetapan harga biaya plus (*cost plus pricing method*), menentukan harga jual per unit dengan menghitung jumlah seluruh biaya per unit ditambah jumlah tertentu untuk menutup laba yang dikehendaki pada unit tersebut.
- 2) Penetapan harga mark up (*mark up pricing method*), menentukan harga jual setelah menambahkan harga beli dengan sejumlah mark up. Mark up merupakan kelebihan harga jual di atas harga belinya.
- 3) Penetapan harga break event (*break event pricing*), metode penetapan harga yang berdasarkan pada permintaan pasar dan masih mempertimbangkan biaya. Perusahaan dapat dikatakan dalam keadaan break event apabila penghasilan yang diterima sama dengan ongkos produksi yang dikeluarkan.
- 4) Penetapan harga dalam hubungannya dengan pasar, penjual atau perusahaan dapat menentukan harga sama dengan tingkat harga pasar agar dapat ikut



bersaing, atau dapat juga ditentukan lebih tinggi atau lebih rendah dari tingkat harga dalam persaingan.

Dalam penetapan harga produk, usaha dendeng paru Ajo Ali menggunakan penetapan harga biaya plus (*cost plus pricing method*), dimana harga jual perunit ditentukan dengan menghitung jumlah seluruh biaya per unit ditambah jumlah tertentu untuk menutup laba yang dikehendaki pada unit tersebut. Harga 1 kg dendeng paru adalah senilai dengan harga total untuk memproduksi 1 kg dendeng paru ditambah dengan laba yang diinginkan.

### c. Distribusi

Dalam memasarkan dendeng paru, pihak usaha menggunakan saluran pemasaran langsung dan tidak langsung. Pada saluran pemasaran langsung konsumen datang langsung ke lokasi usaha biasanya merupakan konsumen yang sudah mengetahui lokasi usaha ataupun yang baru tau lokasi usahanya dan ingin membeli dendeng paru dalam satuan kilo gram. Pada saluran tidak langsung pihak usaha menggunakan pedagang penyalur atau pedagang pengecer sebagai perantara untuk memasarkan dendeng paru hingga sampai ke konsumen akhir.

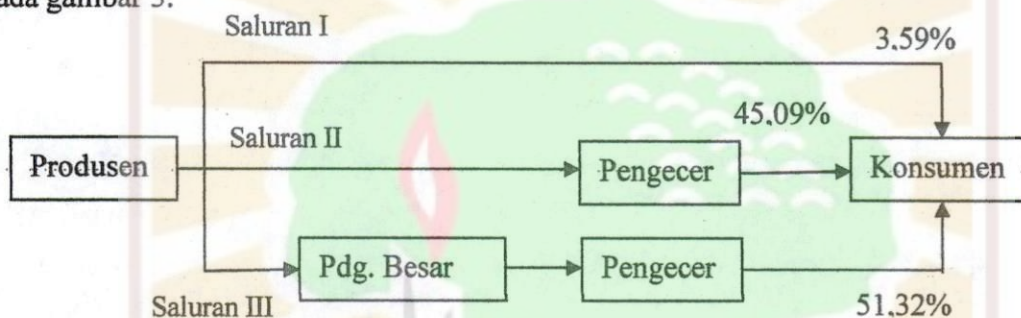
Menurut Kotler (2002), saluran pemasaran langsung adalah saluran yang terdiri dari perusahaan manufaktur yang langsung menjual kepada konsumen akhir, sedangkan saluran pemasaran tidak langsung merupakan saluran pemasaran yang terdiri dari satu tingkat perantara atau lebih. Dalam memasarkan dendeng paru pihak usaha dendeng paru Ajo Ali menggunakan 3 (tiga) saluran distribusi sekaligus yaitu tanpa adanya perantara, satu tingkatan perantara, dua tingkatan perantara.

Menurut Swastha dan Sukotjo (1998), Macam – macam saluran distribusi berdasarkan tingkatan perantara yang pakai untuk barang konsumsi:

- 1) Saluran I. Bentuk saluran distribusi yang paling pendek yang paling sederhana adalah saluran distribusi dari produsen ke konsumen, tanpa menggunakan perantara.

- 2) Saluran II. Bentuk saluran distribusi yang menggunakan satu perantara, dimana produk di jual atau di ambil oleh pedagang pengecer dan seterusnya sampai pada tangan konsumen akhir.
- 3) Saluran III. Bentuk saluran distribusi tradisional. Disini, produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah besar kepada pedagang besar saja, tidak menjual kepada pengecer. Pembelian oleh pengecer dilayani oleh pedagang besar, dan pembelian oleh konsumen dilayani pengecer saja.

Saluran distribusi dendeng paru oleh usaha dendeng paru Ajo Ali dapat dilihat pada gambar 3.



Gambar 3. Saluran Distribusi Pada Usaha Dendeng Paru Ajo Ali Tahun 2010

Dari gambar diatas dapat dilihat bahwasanya usaha dendeng paru Ajo Ali memasarkan produknya jauh lebih banyak dengan saluran pemasaran tidak langsung baik kepedagang pengecer baru sampai ke konsumen maupun ke pedagang grosir terus kepedagang pengecer baru sampai ke konsumen yaitu berjumlah 96,41% dari total produk yang dihasilkan, sedangkan untuk pemasaran langsung dendeng paru hanya berjumlah 3,59% dari total produk yang diproduksi. Untuk saat sekarang daerah pemasaran dendeng paru Ajo Ali yaitu, Kabupaten Padang Pariaman, Pariaman, Padang, Padang Panjang, Solok, Bukittinggi, dan juga Batusangkar.

Saluran distribusi untuk suatu barang adalah saluran yang digunakan produsen untuk menyalurkan barang tersebut dari produsen ke konsumen (Swastha dan Sukotjo, 1999). Dalam mendistribusikan dendeng paru ke konsumen, usaha dendeng paru Ajo Ali menggunakan pemasaran langsung dan pemasaran tidak langsung.



Menurut Swastha dan Sukotjo (1998), ada tiga alternative yang dapat ditempuh untuk menentukan jumlah perantara yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang sampai ke konsumen yaitu:

- 1) Distribusi intensif, merupakan strategi yang digunakan oleh perusahaan dengan menggunakan sebanyak mungkin penyalur (terutama pengecer), untuk mencapai konsumen agar kebutuhan mereka terpenuhi.
- 2) Distribusi selektif, merupakan suatu strategi yang digunakan oleh perusahaan dengan menggunakan sejumlah pedagang besar atau sejumlah pengecer yang terbatas dalam daerah geografis tertentu.
- 3) Distribusi eksklusif, merupakan suatu strategi yang digunakan oleh perusahaan dengan hanya menggunakan satu pedagang besar atau pengecer di daerah pasar tertentu.

Usaha dendeng paru Ajo Ali menggunakan distribusi intensif karena menggunakan beberapa pedagang penyalur dan sebanyaknya pedagang pengecer dalam menyalurkan produknya, dendeng paru merupakan produk konsumsi jenis konvenien yang dalam memasarkannya produk dipasarkan keberbagai tempat.

#### d. Promosi

Promosi merupakan berbagai kegiatan untuk mengkomunikasikan dan memperkenalkan suatu produk kepada pasar sasaran. Promosi dapat dikatakan sebagai arus informasi satu arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang atau organisasi kepada tindakan yang menciptakan pertukaran dalam pemasaran (Swastha dan Sukotjo, 1999).

Lebih lanjut Swastha dan Sukotjo (1999), menjelaskan bahwa ada beberapa kegiatan yang termasuk dalam promosi yaitu:

- 1) *Periklanan*, merupakan komunikasi non individu dengan sejumlah biaya, melalui berbagai media yang dilakukan untuk perusahaan, lembaga non laba serta individu – individu.
- 2) *Personal selling*, merupakan interaksi antara individu yang saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau



mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain.

- 3) *Promosi Penjualan*, merupakan suatu kegiatan promosi dimana perusahaan menggunakan alat – alat seperti pameran, peragaan, demonstrasi, contoh produk dan sebagainya.
- 4) *Publisitas*, merupakan salah satu kegiatan promosi yang dilakukan melalui suatu media, namun informasi yang tercantum tidak berupa iklan tapi berupa berita.

Usaha dendeng paru Ajo Ali ini memperkenalkan produknya melalui konsumen yang telah pernah mengkonsumsi dendeng paru yang diproduksi usaha ini. Jadi usaha dendeng paru Ajo Ali ini tidak ada anggaran biaya ataupun biaya tambahan yang dikeluarkan untuk promosi, tetapi melalui informasi dari konsumen yang pernah mengkonsumsi dendeng paru atau melalui kegiatan personal selling. Selain itu usaha dendeng paru Ajo Ali juga mempromosikan dendeng paru dengan cara menghadiri undangan pameran – pameran hasil produksi usaha kecil atau bazar yang dilakukan oleh koperindag dan instansi – instansi terkait yang mengadakan pameran (aneka usaha pengolahan pangan, PNPM, Expo Mikro Laju, serta pihak Koperindag langsung membawa dendeng paru untuk pameran) di Kabupaten Padang Pariaman ataupun yang diluar Kabupaten Padang Pariaman. Maka dari acara – acara seperti ini produknya diperkenalkan ke masyarakat bisa dibilang usaha dendeng paru Ajo Ali melakukan promosi dengan cara promosi penjualan.

#### 4.1.4 Keuangan

Usaha dendeng paru Ajo Ali mengeluarkan modal sebesar Rp. 140.000 / hari atau Rp. 4.200.000 / bulannya untuk pembelian bahan baku paru dan bahan penolong pada saat awal memulai usaha dendeng paru dan modal ini merupakan modal pribadi dari pimpinan usaha. Perkembangan modal dari awal sampai sekarang menurut pimpinan usaha dendeng paru Ajo Ali lebih kurang 1142% dari modal pada saat usaha dendeng paru di mulai. Dimana pada saat ini pihak usaha dendeng paru Ajo Ali mengeluarkan modal usahanya untuk pembelian bahan baku dan bahan penolong



sebesar Rp. 1.600.000 / hari atau Rp. 48.000.000 / bulannya. Pihak usaha dendeng paru Ajo Ali tidak ada melakukan pinjaman modal usaha terhadap lembaga keuangan seperti Bank, Koperasi ataupun lembaga keuangan lainnya, ini dikarenakan pimpinan usaha tidak ingin adanya beban hutang yang harus di bayarkan tiap bulannya dari modal yang dipinjam, pihak usaha dendeng paru Ajo Ali hanya memanfaatkan semaksimalnya modal yang pihak usaha miliki.

Pada tahun 2009 usaha dendeng paru Ajo Ali mendapat bantuan modal lepas dari LM3 (Lembaga Mandiri Yang Mengakar di Masyarakat) maksud dari bantuan modal lepas yaitu tidak adanya kewajiban dari pihak usaha untuk mengembalikan modal ataupun bunga modal pada pihak LM3. Lembaga Mandiri Yang Mengakar di Masyarakat (LM3) merupakan sebuah program yang di luncurkan pemerintah pusat lewat Menteri Pertanian RI dalam rangka untuk membantu penguatan modal bagi yayasan, pondok pesantren, ormas dan lain - lain yang berbadan hukum. Program pengembangan LM3 adalah suatu upaya Pemberdayaan Sumber Daya Manusia dan penguatan kelembagaan, khususnya kelembagaan keagamaan (pesantren, greja, pura, dan lain - lain) di bidang usaha agribisnis yang berada di LM3. Program ini mulai dikelola oleh Badan Pengembangan Sumber Daya Manusia Pertanian (BPSDMP) pada tahun 2006 ([www.deptan.go.id](http://www.deptan.go.id)).

Usaha dendeng paru Ajo Ali mendapat bantuan modal karena usahanya mempunyai prospek yang baik untuk berkembang dan juga bisa menggandeng pesantren Nurul Yaqin sebagai mitra usahanya karena salah satu syarat untuk mengajukan permohonan dana yaitu usaha harus bekerjasama dengan instansi pendidikan khususnya dengan pesantren, bertujuan agar adanya integrasi pihak usaha dengan pesantren dalam hal kewirausahaan. Bantuan dari LM3 sebesar Rp. 114.000.000 dimana bantuan modal ini di bagi 50% dengan pihak Pesantren Nurul Yaqin karena pada saat pengajuan proposal dana pihak usaha dendeng paru Ajo Ali bekerja sama dengan Pesantren Nurul Yaqin. Bantuan yang diterima oleh usaha dendeng paru Ajo Ali ini digunakan untuk lokasi usaha, bangunan usaha, peralatan dapur (alat produksi).



Usaha dendeng paru Ajo Ali melakukan pencatatan keuangan yang sederhana dan dibuat secara manual. pencatatan dilakukan setiap kali berproduksi untuk pembelian bahan baku dan bahan penolong, serta hasil akhir dendeng paru yang dihasilkan pada sebuah buku khusus. Pencatatan yang dilakukan untuk bahan baku dan bahan penolong yang dibeli dikarenakan pada saat melakukan pembelian bahan baku dan bahan penolong pihak usaha tidak melakukan pembayaran secara tunai, tetapi pembayarannya dibelakangan dimana setelah semua bahan di olah dan diproses menjadi produk jadi maka untuk pembelian bahan baku dan bahan penolong selanjutnya baru dilakukan pembayaran oleh pihak usaha kepada pedagang langganannya pencatatan itu dilakukan menghindari kesalahan pada saat pembayaran nantinya dan begitu juga sistem pembayaran yang dilakukan oleh pedagang grosir yang mengambil dendeng paru langsung pada pihak usaha dendeng paru Ajo Ali.

Lain hal nya dengan sistem pembayaran yang dilakukan oleh pedagang pengecer dimana pimpinan usaha langsung menitipkan dendeng paru pada setiap pedagang pengecer tersebut, maka sistem pembayaran yang diterapkan yaitu sistem konsinyasi. Penjualan secara konsinyasi yaitu pengiriman / penitipan barang dari pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai pedagang pengecer, pembayaran dilakukan setelah produk – produk terjual selama periode tertentu. Secara umum selama menjalankan usaha dendeng paru pihak usaha tidak mempunyai masalah yang terlalu berarti dengan keuangan karena adanya sebuah kerjasama antara pihak usaha dengan pihak pedagang penyedia bahan baku dan bahan penolong.

## **4.2 Analisis Keuntungan**

### **4.2.1 Biaya – Biaya dan Penerimaan**

Penerimaan adalah nilai rupiah yang diterima oleh pihak usaha dari hasil berbagai sumber. Usaha dendeng paru Ajo Ali memperoleh penerimaan dari hasil penjualan dendeng paru dan dari penjualan tenggorokkan goreng serta dari lemak – lemak paru yang terbawa saat pembelian bahan baku paru ternak. Besarnya penerimaan usaha dihitung dengan mengalikan jumlah produksi dengan harga produk yang bersangkutan, dikurangi dengan jumlah produk yang dikembalikan (return).



Tetapi pada usaha dendeng paru Ajo Ali ini pengembalian produk tidak di jadikan sebagai pengurangan dari penerimaan usaha. Tetapi hanya dijadikan penambahan pada biaya pengemasan karena dendeng paru yang dikembalikan digoreng lagi dan bisa dibungkus untuk kembali dijual maka pembungkusan ulang dari dendeng paru tersebut dijadikan biaya tambahan untuk pengemasan. Rincian biaya – biaya variabel yang di keluarkan oleh usaha dendeng paru Ajo Ali dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Rincian Biaya Variabel Yang Dikeluarkan Selama Bulan Juli Sampai Desember 2010 Pada Usaha Dendeng Paru Ajo Ali.

No	Biaya Variabel	Juli (Rp)	Agustus (Rp)	September (Rp)	Oktober (Rp)	November (Rp)	Desember (Rp)
1.	Bahan Baku	43.560.000	45.270.000	37.755.000	43.740.000	41.760.000	40.230.000
2.	Bahan Penolong	4.426.250	4.547.850	3.744.700	4.426.250	4.280.500	4.043.700
3.	Bahan Bakar kayu	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000
4.	Transport Variabel	1.375.000	1.375.000	1.190.000	1.375.000	1.350.000	1.325.000
5.	Konsumsi Karyawan	1.860.000	1.860.000	1.560.000	1.860.000	1.800.000	1.740.000
6.	Pengemasan	545.440	565.125	467.870	547.440	503.690	491.935
7.	Listrik	30.023	29.229	28.710	29.667	29.250	29.838
8.	Air	36.360	40.905	39.087	39.087	38.178	39.996
	<b>Total Biaya</b>	<b>52.433.073</b>	<b>54.288.109</b>	<b>45.385.367</b>	<b>52.617.444</b>	<b>50.361.618</b>	<b>48.500.469</b>

Dari tabel 6 dapat dilihat bahwa biaya terbesar yang dikeluarkan oleh usaha dendeng paru Ajo Ali dalam proses produksi selama bulan Juli sampai Desember 2010 adalah biaya pembelian bahan baku, selanjutnya biaya bahan penolong. Pengeluaran untuk biaya variabel yang terbesar terjadi pada saat bulan Agustus yaitu Rp 54.288.109, terjadinya perubahan biaya variabel yang dikeluarkan setiap bulanya pada umumnya dipengaruhi oleh jumlah bahan baku yang dibeli. Pada saat bulan tertentu terjadi peningkatan dan penurunan bahan baku yang dibeli, hal ini disebabkan tidak selalu sama bahan baku yang dapat disediakan oleh pedagang langganan usaha dendeng paru Ajo Ali.



Harga bahan baku paru yang dibeli oleh Ajo Ali yaitu Rp 45.000 / Kg nya, usaha dendeng paru Ajo Ali rata – rata menggunakan bahan baku paru ternak setiap bulanya berjumlah 930,33 Kg dengan rata – rata biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 41.865.000, sedangkan untuk rata – rata bahan baku paru ternak yang digunakan setiap harinya berjumlah 31,36 Kg dengan rata – rata biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 1.411.200. Rincian lebih lanjut komponen biaya bahan baku dendeng paru dapat dilihat pada Lampiran 4.

Kenaikan jumlah biaya bahan baku yang terbesar terjadi pada bulan Agustus, tetapi bila dilihat dari jumlah bahan baku yang digunakan atau dibeli pada proses produksi kenaikan ini tidak terlalu tinggi, hal ini terjadi karena meningkatnya volume produksi pada bulan tersebut. Selain biaya bahan baku biaya bahan penolong juga cukup besar dikeluarkan oleh pihak usaha dendeng paru Ajo Ali yaitu sebesar Rp 25.469.250 selama enam bulan, dibandingkan dengan biaya variabel lainnya. Rata – rata pemakaian bahan penolong pada usaha dendeng paru Ajo Ali setiap bulanya dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Rata – Rata Pemakaian Bahan Penolong Setiap Bulannya Periode Bulan Juli Sampai Bulan Desember 2010 Pada Usaha Dendeng Paru Ajo Ali.

Jenis Bahan Penolong	Harga (Rp)	Jumlah Pemakaian (Kg)	Nilai (Rp)
Pala Giling	140.000	0,5	70.000
Ketumbar Giling	30.000	2,0	60.000
Bawang Putih	24.000	30,2	720.000
Lengkuas Giling	4.500	52,4	235.800
Jahe Giling	17.000	36,21	615.570
Penyedap Rasa (Sasa)	20.000	7,42	148.400
Cuka	2.500	5,93	14.825
Tepung Beras	4.000	36,87	147.480
Telur	1.000	207,67	207.670
Garam	1.000	14,83	14.830
Minyak Goreng	10.000	201	2.010.000
Total			4.244.575



Rincian biaya dan pemakaian bahan penolong pada usaha dendeng paru Ajo Ali dapat di lihat pada lampiran 5. Usaha dendeng paru Ajo Ali menggunakan kayu bakar untuk proses produksi seperti untuk perbusan dan penggorengan bahan baku paru. Pihak usaha melakukan pembelian kayu bakar rata – rata satu kali dalam satu bulan dimana pembelian kayu bakar sebanyak satu truk ukuran mengengah dimana harga kayu bakar untuk satu truk tersebut sebesar Rp 600.000.

Usaha dendeng paru Ajo Ali tidak banyak menggunakan listrik dan air pada saat proses produksi berlangsung, pada saat proses produksi berlangsung tidak ada menggunakan listrik apabila cahaya dari sinar matahari cukup terang untuk menerangi tempat produksi. Listrik digunakan pada saat malam hari sebagai penerangan bangunan tempat proses produksi dan pada kamar tenaga kerja. Sedangkan untuk air digunakan untuk perebusan dendeng paru dan mencuci semua peralatan setelah selesai digunakan. Selain itu air juga digunakan oleh semua tenaga kerja untuk keperluan sehari – hari nya, seperti mandi, mencuci pakaian dan lain – lain nya. Karena tempat produksi berdekatan dengan rumah pribadi pimpinan usaha maka listrik dan air di pakai secara bersama – sama untuk itu biaya listrik dan air di hitung biaya bersamanya. Untuk penghitungan biaya bersama untuk listrik (lampiran 6), dan penghitungan biaya bersama untuk air dapat dilihat pada lampiran 7.

Selain biaya – biaya variabel yang dikeluarkan oleh pihak usaha dendeng paru Ajo Ali, juga mengeluarkan biaya tetap dimana biaya tetap pada usaha dendeng paru Ajo Ali untuk memproses dendeng paru yaitu, biaya tenaga kerja produksi, gaji pimpinan, gaji karyawan bagian keuangan. Gaji untuk semua tenaga kerja pada usaha dendeng paru Ajo Ali ini jumlah nya selalu sama untuk setiap bulannya dan tidak dipengaruhi oleh banyak atau sedikitnya dendeng paru yang diproduksi. Pajak kendaraan (Mobil dan Motor) termasuk juga kedalam biaya tetap yang dikeluarkan oleh pihak usaha karena untuk pajak kendaraan dibayarkan setiap tahunnya. Besarnya pajak kendaraan juga tidak dipengaruhi oleh jumlah produk dendeng paru yang dihasilkan.

Biaya penyusutan peralatan, mesin, dan bangunan juga termasuk kedalam biaya tetap pada usaha dendeng paru Ajo Ali, besar biaya penyusutan di hitung pertahunnya



dan di konfersikan untuk setiap bulannya karena data untuk penelitian hanya untuk waktu 6 (enam) bulan saja. Biaya penyusutan bangunan termasuk biaya penyusutan kamar untuk tenaga kerja dan tungku yang berada langsung dalam bangunan tersebut, dimana tungku digunakan untuk proses memasak bahan baku paru menjadi dendeng paru. Bangunan di hitung nilai penyusutan nya karena bangunan tempat memproduksi dan tempat kamar tidur tenaga kerja merupakan milik pribadi pimpinan usaha dendeng paru Ajo Ali, sehingga tidak mengeluarkan biaya sewa untuk bangunan tersebut. Mengenai semua biaya penyusutan peralatan, mesin dan bangunan dapat dilihat pada lampiran 8.

Rincian untuk semua biaya tetap yang dikeluarkan oleh usaha dendeng paru Ajo Ali untuk setiap bulan dapat dilihat pada tabel 8.

Tabel 8. Biaya Tetap Yang Dikeluarkan Oleh Usaha Dendeng paru Ajo Ali Untuk Setiap Bulanya.

No	Keterangan	Jumlah (Rp)
1.	Biaya Tenaga Kerja Produksi	2.275.000
2.	Gaji Pimpinan	1.500.000
3.	Gaji Karyawan Bagian Keuangan	1.000.000
4.	Pajak Kendaraan	73.333
5.	Biaya Penyusutan, Alat, Mesin, dan Bangunan	544.204
	Total	5.392.537

Jumlah produksi setiap bulannya pada usaha dendeng paru Ajo Ali selama periode Juli sampai dengan Desember 2010 dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Jumlah Produksi Pada Usaha Dendeng Paru Ajo Ali Pada Bulan Juli Sampai Dengan Desember 2010.

No.	Bulan	Produksi/Bln (x)	Produksi (Kg)
1.	Juli	31	358,16
2.	Agustus	31	372,22
3.	September	26	310,43
4.	Oktober	31	359,64
5.	November	30	343,36
6.	Desember	29	321,53
	Jumlah	178	2.065,34
	Rata - Rata	30	344,22



Dari tabel 9 dapat dilihat jumlah produksi dendeng paru Ajo Ali selama bulan Juli sampai Desember 2010 mencapai 2.065,34 Kg. Jumlah produksi yang didapat tergantung pada hari kerja atau berapa kali memproduksi per bulannya dan jumlah bahan baku yang tersedia atau digunakan. Semakin banyak jumlah hari kerja dan bahan baku yang digunakan maka jumlah produksi yang dihasilkan semakin besar pula. Berdasarkan hasil analisa yang telah dilakukan jumlah penerimaan dari penjualan produk dendeng paru pada periode Juli – Desember 2010 adalah Rp 358.202.100 sebelum adanya penambahan dari hasil penjualan tenggorokkan goreng dan lemak – lemak pada paru. Penerimaan usaha dendeng paru Ajo Ali setelah adanya penambahan dari hasil penjualan tenggorokkan goreng dan lemak - lemak paru pada periode Juli – Desember 2010 adalah Rp 367.202.100 (lampiran 9).

Dari data terlihat bahwa selama enam bulan tersebut penerimaan usaha dendeng paru Ajo Ali mengalami fluktuasi dari penerimaan penjualan dendeng paru, yaitu penerimaan tertinggi diterima oleh pihak usaha pada bulan Agustus sebesar Rp 65.979.600 dan penerimaan terendah pada bulan September sebesar Rp 55.775.600 penerimaan bulan Agustus mengalami penurunan sebesar 16,22 % pada bulan September, hal ini disebabkan jumlah produksi dendeng paru yang dihasilkan pada bulan September juga mengalami penurunan dari pada bulan Agustus.

Sedangkan untuk penerimaan tenggorokkan goreng dan lemak – lemak paru di asumsikan penerimaan selalu tetap setiap bulan nya yaitu Rp. 1.500.000, untuk tenggorokkan goreng dirata – ratakan terjual 240 bungkus perbulannya dengan harga Rp 5000 / bungkus dan untuk lemak – lemak paru Rp 300.000 / bulannya karena untuk tenggorokkan goreng dan lemak – lemak paru tidak dijual dipasaran tetapi biasanya konsumen akhir yang datang membeli langsung ketempat usaha. Pada usaha dendeng Ajo Ali dilihat harga jual rata – rata dendeng paru karena pihak usaha dendeng paru Ajo Ali tidak menjual dalam satu macam ukuran produk tetapi dalam berbagai macam satuan produk dan juga menyalurkan produk pada berbagai macam saluran distribusi dan pada setiap saluran distribusi dengan harga jual dendeng paru yang berbeda juga per kilogramnya (Lampiran 10).



#### 4.2.2 Keuntungan (Laba Bersih)

Laba bersih atau keuntungan bersih dapat diperoleh dari seluruh penghasilan dikurangi seluruh biaya. Besar laba bersih yang dapat dicapai akan menjadi ukuran sukses bagi sebuah perusahaan (Hadibroto, 1980). Besarnya tingkat keuntungan yang diperoleh dan biaya yang dikeluarkan oleh usaha dendeng paru Ajo Ali untuk setiap bulanya mulai dari bulan Juli sampai Desember tahun 2010 dapat dilihat pada Tabel 10:

Tabel 10. Besar Biaya, Penerimaan dan Keuntungan Setiap Bulanya Pada Usaha Dendeng Paru Ajo Ali Mulai Bulan Juli Sampai Desember Tahun 2010.

No	Bulan	Biaya variabel (Rp)	Biaya Tetap (Rp)	Penerimaan (Rp)	Keuntungan (Rp)
1.	Juli	52.433.073	5.392.537	63.450.600	5.624.990
2.	Agustus	54.288.109	5.392.537	65.979.600	6.298.954
3.	September	45.385.367	5.392.537	55.275.600	4.497.696
4.	Oktober	52.617.444	5.392.537	63.716.100	5.706.119
5.	November	50.361.618	5.392.537	61.806.600	6.052.445
6.	Desember	48.500.469	5.392.537	56.973.600	3.080.594
	<b>Total</b>	<b>303.586.080</b>	<b>32.355.222</b>	<b>367.202.100</b>	<b>31.260.798</b>

Dari tabel 10 dapat dilihat bahwa keuntungan yang diperoleh oleh usaha dendeng paru Ajo Ali untuk setiap bulannya selama bulan Juli sampai bulan Desember 2010 mengalami fluktuasi setiap bulannya. Fluktuasinya keuntungan yang diterima oleh pihak usaha dendeng paru Ajo Ali selama enam bulan tersebut karena jumlah dendeng paru yang dipasarkan selama enam bulan tersebut juga mengalami fluktuasi setiap bulanya, sehingga penerimaan dan keuntungan yang diperoleh juga mengalami fluktuasi. Dimana keuntungan yang tertinggi diterima oleh pihak usaha dendeng paru Ajo Ali yaitu pada bulan Agustus sebesar Rp 6.298.954 ini dikarenakan pada bulan Agustus adalah bulan puasa ramadhan karena itu pihak usaha memperoleh bahan baku paru lebih banyak dari pada bulan lainnya dimana pada bulan puasa ramadhan pedagang banyak melakukan pemotongan ternak, dan keuntungan terendah diterima oleh pihak usaha yaitu pada bulan Desember sebesar Rp 3.080.594 karena pada bulan Desember merupakan hari raya Idul Adha.



Dimana biasanya sampai dua minggu setelah hari raya Idul Adha pihak usaha dendeng paru sedikit susah untuk mendapatkan bahan baku paru ternak karena pedagang sedikit melakukan pemotongan ternak sehingga pihak usaha juga sulit untuk mencukupi kebutuhan bahan baku untuk memproduksi mengakibatkan jumlah produksi dendeng paru juga sedikit. Keuntungan usaha dendeng paru Ajo Ali selama bulan Juli sampai Desember 2010 yaitu, Rp 31.260.798. Besarnya keuntungan dipengaruhi oleh banyaknya penjualan dan biaya –biaya yang dikeluarkan ini bisa dilihat pada Tabel 11. Mengenai besarnya penerimaan, biaya dan keuntungan pada usaha dendeng paru Ajo Ali setiap bulannya selama enam bulan dari Juli sampai Desember dapat dilihat pada Lampiran 11.

Tabel 11. Analisa Laba Rugi Pada Usaha Dendeng Paru Ajo Ali Periode Juli – Desember 2010

Uraian	Nilai (Rp)
Pendapatan Pejualan	367.202.100
Potongan/ return penjualan	0
<b>Pendapatan penjualan</b>	<b>367.202.100</b>
<b>Biaya Variabel</b>	
Biaya produksi variabel:	
Biaya Bahan Baku dan Penolong	277.784.250
Biaya Overhead Pabrik Variabel:	
Biaya Bahan Bakar Kayu	3.600.000
Biaya Pengemasan	3.121.500 +
Harga Pokok Produksi	284.505.750
Biaya Transportasi Variabel	7.990.000
Biaya Konsumsi Karyawan	10.680.000
Biaya Air PDAM	233.613
Biaya Listrik	176.717 +
Total Biaya Variabel	303.586.080 -
<b>Laba Kontribusi</b>	<b>63.616.020</b>
<b>Biaya Tetap</b>	
Biaya Overhead Pabrik Tetap	
Biaya Penyusutan Alat & Bangunan	3.265.224
Gaji Karyawan	13.650.000 +
Total Biaya Overhead Pabrik Tetap	16.915.224
Biaya Administrasi dan Umum	
Gaji Pimpinan	9.000.000
Gaji Karyawan Bag. Keuangan	6.000.000
Pajak kendaraan	439.998 +
Total	32.355.222 -
<b>Laba Bersih</b>	<b>31.260.798</b>



#### 4.3 Analisa Titik Impas (*Break Even Point*)

Titik impas atau pulang pokok adalah suatu keadaan usaha dimana jumlah total penghasilan besarnya sama dengan jumlah biaya atau suatu keadaan usaha dimana rugi atau laba sebesar nol, usaha tidak memperoleh laba tetapi juga tidak menderita kerugian. Analisis titik impas merupakan metode yang dapat digunakan untuk melihat pada tingkat penjualan berapa usaha dendeng paru Ajo Ali tidak mengalami kerugian dan tidak pula memperoleh laba dalam usahanya. Dalam analisis titik impas semua biaya dikelompokkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya akan naik atau turun sebanding dengan hasil produksi, namun untuk setiap satuan produksi adalah tetap. Untuk biaya variabel pada usaha dendeng paru Ajo Ali terdiri dari biaya pembelian bahan baku yaitu paru ternak, pembelian bahan penolong, biaya bahan bakar, biaya pemasaran atau transportasi, biaya makan karyawan, biaya pegemasan, biaya listrik dan air. Total biaya variabel dapat dilihat pada Tabel 12.

Tabel 12. Biaya Variabel Usaha Dendeng Paru Ajo Ali Selama Bulan Juli Sampai Desember 2010.

No.	Keterangan	Jumlah (Rp)
1.	Biaya Bahan Baku	252.315.000
2.	Biaya Bahan Penolong	25.469.250
3.	Biaya Bahan Bakar	3.600.000
4.	Biaya Transport Variabel	7.990.000
5.	Biaya Konsumsi Karyawan	10.680.000
6.	Biaya Pengemasan	3.121.500
7.	Biaya Listrik	176.717
8.	Biaya Air	233.613
	Total	303.586.080

Berdasarkan Tabel 12 diketahui bahwa total biaya variabel yang telah dikeluarkan pihak usaha adalah sebesar Rp 303.586.080 dan selama bulan Juli sampai Desember 2010 usaha dendeng paru Ajo Ali telah memproduksi 2065,34 Kg. Adapun yang dimaksud dengan biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap tidak berubah dengan *range output* tertentu, tetapi untuk setiap satuan produksi akan berubah – ubah sesuai dengan perubahan produksi. Sedangkan yang termasuk biaya tetap yaitu biaya tenaga kerja, biaya administrasi dan umum yaitu gaji pimpinan, gaji



bagian keuangan, dan biaya penyusutan peralatan dan bangunan. Untuk total biaya tetap dapat dilihat pada Tabel 13.

Tabel 13. Biaya Tetap Usaha Dendeng Paru Ajo Ali Selama Bulan Juli Sampai Desember 2010

No.	Keterangan	Jumlah (Rp)
1.	Biaya Penyusutan Alat	3.265.224
2.	Biaya Tenaga Kerja Produksi	13.650.000
3.	Gaji Pimpinan	9.000.000
4.	Gaji Karyawan Bagian Keuangan	6.000.000
5.	Pajak Kendaraan	439.998
	Total	32.355.222

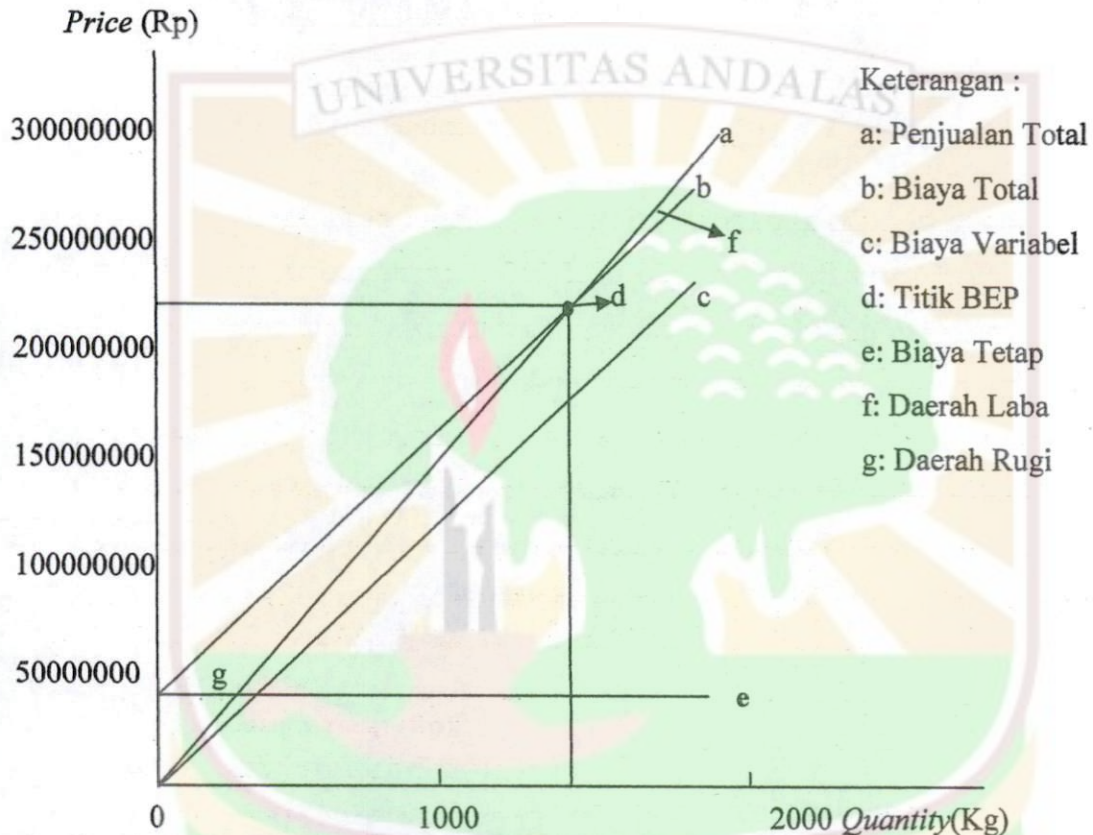
Berdasarkan Tabel 13. Besar biaya tetap yang dikeluarkan oleh usaha dendeng Paru Ajo Ali adalah Rp 32.355.222 ini berarti jumlah biaya tetap adalah 9,63 % dari total biaya yang dikeluarkan oleh pihak usaha dendeng paru sebesar Rp 335.968.302. Adapun unsur – unsur yang diperlukan dalam menganalisa titik impas adalah biaya tetap total, biaya variabel total, biaya variabel perunit, volume produksi dan harga jual. Berdasarkan hasil perhitungan titik impas diperoleh tingkat impas dalam kuantitas dan rupiah penjualan seperti yang terlihat pada Tabel 14 dan pada gambar 4.

Tabel 14. Titik Impas Dalam Kuantitas dan Rupiah Penjualan Dendeng Paru Pada Periode Bulan Juli Sampai Bulan Desember 2010

No	Uraian	Nilai (Rp)
1.	Biaya Tetap (Rp)	32.355.222
2.	Biaya Variabel (Rp)	303.586.080
3.	Biaya Variabel / Unit	146.990,8
4.	Harga Jual (Rp)	173.431,8
5.	Volume Produksi (Kg)	2.065,34
6.	Penjualan (Rp)	358.195.633,81
7.	Impas Kuantitas (Kg)	1.223,68
8.	Impas Penjualan (Rp)	212.224.363

Berdasarkan tabel 13 diatas untuk periode bulan Juli sampai bulan Desember 2010, dendeng paru dijual dengan harga rata – rata Rp 173.431,8 / Kg dengan volume produksi 2.065,34 Kg. di asumsikan produksi dendeng paru semuanya terjual habis dan tidak menerima return karena return yang diterima kembali dijual dan ditukar bungkusnya saja karena itu biaya penukaran bungkus di jadikan biaya tambahan

untuk pengemasan, maka volume produksi sama dengan jumlah penjualan, jadi total volume penjualan adalah Rp 358.195.633,81. Pada periode bulan Juli sampai bulan Desember diketahui biaya tetapnya adalah Rp 32.355.222 sedangkan biaya variabel per unitnya Rp 146.990,8 jadi total biaya variabel adalah Rp 303.586.080. Untuk titik impas dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Grafik Titik Impas Periode Juli Sampai Desember 2010

Dari gambar 4, terlihat bahwa usaha dendeng paru Ajo Ali tidak akan mengalami kerugian dan belum memperoleh laba pada tingkat produksi sebesar 1.223,68 Kg, dengan besar nilai penjualan Rp 212.224.363 pada saat harga jual Rp 173.431,8 per kilogramnya. Hal ini berarti usaha dendeng paru Ajo Ali harus berproduksi diatas 1.223,68 Kg untuk memperoleh laba. Oleh karena usaha dendeng paru Ajo Ali telah menjual sebanyak 2.065,34 Kg maka usaha dendeng paru Ajo Ali telah mengalami keuntungan. Uraian perhitungan titik impas dapat dilihat pada Lampiran 12.



## V. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan tentang analisa usaha dendeng paru (rabu) pada usaha dendeng paru Ajo Ali, dapat disimpulkan sebagai berikut:

- Usaha dendeng paru Ajo Ali merupakan usaha kecil yang memproduksi dendeng paru beranggotakan 6 orang tenaga kerja dipimpin oleh Ajo Ali. Dalam melakukan kegiatan produksi pihak usaha menggunakan bahan baku utama paru ternak seperti paru sapi dan kerbau. Paru ternak dibeli di Pasar Padang Panjang pada pedagang langganannya, cara pembayaran yang dilakukan pihak usaha dendeng paru Ajo terhadap pedagang langganannya yaitu konsinyasi, begitu pula cara pembayaran yang dilakukan oleh pedagang besar dan pedagang pengecer kepada pihak usaha dendeng paru Ajo Ali.
- Dalam memasarkan produk dendeng paru pihak usaha dendeng paru Ajo Ali menggunakan 3 saluran distribusi sekaligus yaitu, saluran langsung tanpa perantara, dan tidak langsung satu tingkatan perantara, dan dua tingkatan perantara. Keuangan pihak usaha dendeng paru Ajo Ali cukup baik dan tidak mengalami masalah karena usaha selalu mengalami keuntungan setiap bulannya dan di bantu juga dengan sistem pembayaran konsinyasi pada saat pembelian bahan baku maupun bahan penolong.
- Besarnya keuntungan pada periode Juli – Desember 2010 adalah Rp 31.260.798. Dimana keuntungan yang tertinggi diterima oleh pihak usaha dendeng paru Ajo Ali yaitu pada bulan Agustus sebesar Rp 6.298.954 dan keuntungan terendah yaitu pada bulan Desember sebesar Rp 3.080.594. Turunya keuntungan yang diterima oleh pihak usaha dendeng paru Ajo Ali pada bulan Desember tersebut karena jumlah dendeng paru yang diproduksi dan dipasarkan pada bulan tersebut juga mengalami penurunan, sehingga penerimaan dan keuntungan yang diperoleh juga mengalami penurunan.

- Berdasarkan analisa titik impas usaha dendeng paru Ajo Ali yang dihitung selama periode Juli sampai Desember 2010 diperoleh titik impas produksi atau kuantitas sebesar 1.223,68 Kg dengan penjualan sebesar Rp 212.224.363. sedangkan selama periode Juli sampai Desember 2010 usaha dendeng paru Ajo Ali dapat menjual dendeng paru sebanyak 2.065,34 Kg atau sebesar Rp 358.195.633,81 sehingga usaha dendeng paru Ajo Ali sudah berproduksi diatas titik impas dan sudah memperoleh laba dari usaha yang dijalankannya.

## 5.2 Saran

Sehubungan dengan analisa usaha pada usaha dendeng paru Ajo Ali yang telah dilakukan, maka disarankan kepada pihak usaha sebagai berikut:

- Disarankan kepada pihak usaha agar membuat laporan keuangan terutama laporan laba rugi, agar dapat dilihat laba atau rugi yang diterima oleh pihak usaha secara riil serta perkembangan usaha secara riil.
- Disarankan kepada pihak usaha agar memakai merek dagang pada kemasan produk, dimana merek dagang atau label dapat dijadikan sebagai alat untuk mempromosikan usaha. Serta mencantumkan harga jual untuk konsumen pada merek sehingga konsumen mengetahui berapa harga jual produk dendeng paru.



## DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pengkajian dan Penerapan Teknologi. 2006. *Tanaman Obat Indonesia*. Dalam <http://www.Iptek.net.id>. Akses 28 Desember 2010. Jam 10.30 WIB.
- Badan Pusat Statistik. 2008. *Produk Domestik Regional Bruto Menurut Lapangan Usaha*. Kabupaten Padang Pariaman. BPS. Pariaman.
- Badan Pusat Statistik. 2009. *Padang Pariaman Dalam Angka*. BPS. Pariaman
- Dinas Koperasi Perindustrian Perdagangan dan Pengusaha Kecil Menengah. 2009. Kabupaten Padang Pariaman. Pariaman.
- Dinas Peternakan. 2009. Kabupaten Padang Pariaman. Pariaman
- Fachruddin. L. 1997. *Membuat Aneka Dendeng*. Kanisius. Yogyakarta.
- Hadibroto. 1980. *Dasar – Dasar Akuntansi*. LP3S. Jakarta.
- Harris. R. S. dan E. Karmas. 1989. *Evaluasi Gizi pada Pengolahan Bahan Pangan*. Institut Teknologi Bandung. Bandung.
- Hernani dan M. Raharjo. 2006. *Tanaman Berkhasiat Antidioksidan*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Kotler dan Armstrong. 1997. *Dasar – Dasar Pemasaran*. Prenhalindo. Jakarta.
- Mubyarto. 1994. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. LP3ES. Jakarta.
- Munawir. S. 2001. *Analisa Laporan Keuangan*. Liberty. Yogyakarta.
- Mulyadi. 1997. *Akuntansi Manajemen*. Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN. Yogyakarta.
- Mulyadi. 2007. *Akuntansi Biaya*. BPFE UGM. Yogyakarta.
- Nazir, Moh. Ph.d. 2005. *Metode Penelitian*. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Said, Nurmal. 1991. *Pola Pembinaan Industri Kecil di Sumbar dalam Industri Kecil dan Kesempatan Kerja, disunting oleh Syahril Syarif*. Pusat Penelitian dan Pengembangan. Universitas Andalas.

- Siregar, Andries. 2010. *Analisa Usaha dan Bauran Pemasaran Mpek – Mpek Palembang pada Usaha Kecil "Tio" Kecamatan Padang Barat Kota Padang*. [Skrpsi] Fakultas Pertanian Universitas Andalas Padang. Padang.
- Soehardjo dan Potang. 1973. *Pokok – Pokok Ilmu Usaha Tani*. Departemen Ilmu – Ilmu Sosek Pertanian. Fakultas Pertanian IPB. Bogor.
- Soekartawi. 2001. *Pengantar Teori Agroindustri*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Soemarso. 1990. *Peranan Harga Pokok dalam Penentuan Harga Jual*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Soeparno. 1998. *Ilmu dan Teknologi Daging*. Universitas Gadjah Mada Press. Yogyakarta.
- Subagyo, Joko. 2006. *Metode Penelitian*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Subanar, Harimurti. 1994. *Manajemen Usaha Kecil*. BPFE. Yogyakarta.
- Swastha dan Ibnu Sukotjo. 1998. *Pengantar Bisnis Modern*. Edisi Ketiga Liberty. Yogyakarta.
- Syukur. C. dan Herman. 1999. *Budidaya Tanaman Obat Komersil*. Penebar Swadaya. Bogor.
- Tambunan, Tulus. 1999. *Perkembangan Industri Skala Kecil di Indonesia*. PT. Mutiara Sumber Widya. Jakarta.
- Wattini. 2005. *Analisa Usaha dan Strategi Pengembangan Usaha Tepung Sala Lauak Pada Industri Rumah Tangga Usaha Keluarga Marna Kecamatan Nan Sabaris Pauh Kambar Kabupaten Padang Pariaman*. [Skrpsi] Fakultas Pertanian Universitas Andalas Padang. Padang.
- [www.ditjennak.go.id/bank%5CTabel\\_7\\_2 dan \\_7\\_4.pdf](http://www.ditjennak.go.id/bank%5CTabel_7_2_dan_7_4.pdf). Akses 3 Januari 2011. Jam 9.30 WIB.
- Yayuk. F.B. Khomsan. A. dan C. Meti Dwirianti. 2004. *Pengantar Pangan dan Gizi*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Zarlis. 1998. *Kesiapan Industri Kecil Makanan Khas Sumatra Barat Menyongsong Era Globalisasi*. Makalah Pada Karya Tulis Ilmiah Dalam Rangka PORINDAG II Sumatera Barat. Balai Penelitian dan Pengembangan Depperinnadag. Padang.



Lampiran 1 . Jumlah Unit Usaha dan Tenaga Kerja Pada Industri Kecil di Kabupaten Padang Pariaman Tahun (2008)

No	Cabang Industri	Unit usaha			Tenaga Kerja		
		Formal	Non Formal	Total	Formal	Non formal	Total
1.	Industri hasil Pertanian dan Kehutanan	103	365	468	892	986	1878
2.	Aneka industri	94	95	189	904	449	1353
3.	Industri logam Mesin dan kimia	40	190	230	253	692	945

Sumber : Dinas Koperasi, Perindustrian, Perdagangan dan PKM Kabupaten Padang Pariaman, 2008



# NERACA BAHAN MAKANAN DAGING dan JEROAN (dalam 1000 ton)

Tahun : 2007

Jenis Bahan	Produksi		Perubahan stok	Impor	Penyediaan DN dan Impor	Ekspor	Penyediaan Dalam Negeri	Yang Tercecer	Yang Dimakan	Konsumsi Per Kapita				
	masuk	keluar								KG/TH	Gram / Hari	Kalori / Hari	Protein / Hari	Lemak / Hari
Daging Sapi	276.1	203.5	-	39.4	242.8	0.0	242.8	12.1	230.7	1.02	2.80	5.80	0.53	0.39
Daging kerbau	33.4	23.5	-	0.0	23.5	0.0	23.5	1.2	22.3	0.10	0.27	0.23	0.05	0.00
Daging Kambing	50.9	34.5	-	0.1	34.6	0.0	34.6	1.7	32.9	0.15	0.40	0.62	0.07	0.04
Daging Domba	45.5	31.1	-	0.5	31.6	0.0	31.6	1.6	30.0	0.13	0.36	0.75	0.06	0.05
Daging Kuda	1.6	1.2	-	0.0	1.2	0.0	1.2	0.1	1.1	0.01	1.60	0.02	0.00	0.00
Daging Babi	205.4	138.6	-	0.3	138.9	0.0	138.9	6.9	131.9	0.58	0.01	6.68	0.21	0.64
Daging Ayam Buras	268.1	155.5	-	0.0	155.5	0.0	155.5	7.8	147.7	0.65	1.79	5.42	0.33	0.45
Daging Ayam Ras	910.0	527.8	-	9.0	536.8	0.0	536.8	26.8	510.0	2.26	6.19	18.70	1.13	1.55
Daging Itik	40.1	24.1	-	1.0	25.1	0.0	25.1	1.3	23.8	0.11	0.29	0.94	0.05	0.08
Jeroan Semua Jenis	243.0	243.0	-	40.2	283.2	0.0	283.2	0.0	283.2	1.26	3.44	4.37	0.54	0.22
	2,069.5	1,382.7	-	90.5	1,473.2	0.0	1,473.2	59.5	1,413.7	6.27	17.16	43.51	2.96	3.42

# NERACA BAHAN MAKANAN DAGING dan JEROAN (dalam 1000 ton)

Tahun : 2009

Jenis Bahan	Produksi		Perubahan		Penyediaan DN dan Impor	Ekspor	Penyediaan Dalam Negeri	Yang Tercecer	Yang Dimakan	Konsumsi Per Kapita				
	masuk	Keluaran	Stok	Impor						KG/TH	Gram/ Hari	Kalori/ Hari	Protein/ Hari	Lemak/ Hari
Daging Sapi	323.6	242.5	-	45.6	288.1	0.1	288.0	14.4	273.6	1.18	3.24	6.71	0.61	0.45
Daging Kerbau	32.9	23.1	-	-	23.1	-	23.1	1.2	22.0	0.09	0.26	0.22	0.05	0.00
Daging Kambing	55.0	37.3	-	0.2	37.5	0.0	37.5	1.9	35.6	0.15	0.42	0.65	0.07	0.04
Daging Domba	43.3	29.6	-	0.5	30.2	0.0	30.2	1.5	28.7	0.12	0.34	0.70	0.06	0.05
Daging Babi	200.1	135.0	-	0.2	135.1	0.0	135.1	6.8	128.4	0.55	1.52	6.34	0.20	0.61
Daging Kuda	1.6	1.2	-	-	1.2	-	1.2	0.1	1.1	0.00	0.01	0.02	0.00	0.00
Daging Ayam Buras	257.0	149.1	-	-	149.1	-	149.1	7.5	141.6	0.61	1.68	5.06	0.31	0.42
Daging Ayam Ras	978.1	567.3	-	6.5	573.7	0.1	573.7	28.7	545.0	2.36	6.45	19.49	1.17	1.61
Daging Itik	29.0	17.4	-	0.9	18.3	0.0	18.3	0.9	17.4	0.08	0.21	0.67	0.03	0.06
Jeroan Semua Jenis	260.5	260.5	-	46.3	306.7	0.0	306.7	0.0	306.7	1.33	3.63	4.61	0.57	0.23
	2,181.2	1,463.0	-	100.1	1,563.1	0.2	1,562.9	62.8	1,500.1	6.48	17.76	44.47	3.07	3.48

Sumber : Direktorat Jenderal Peternakan, 2009



Lampiran 3. Perkembangan Jumlah Pemakaian Bahan Baku Pada Usaha Dendeng Paru Ajo Ali Tahun 2005 Sampai 2009.

Tahun	Jumlah Bahan Baku / thn (kg)	Laju Perkembangan (%)
2005	5.250	-
2006	7.000	34,28 %
2007	8.750	25 %
2008	9.800	12 %
2009	10.500	7,14 %

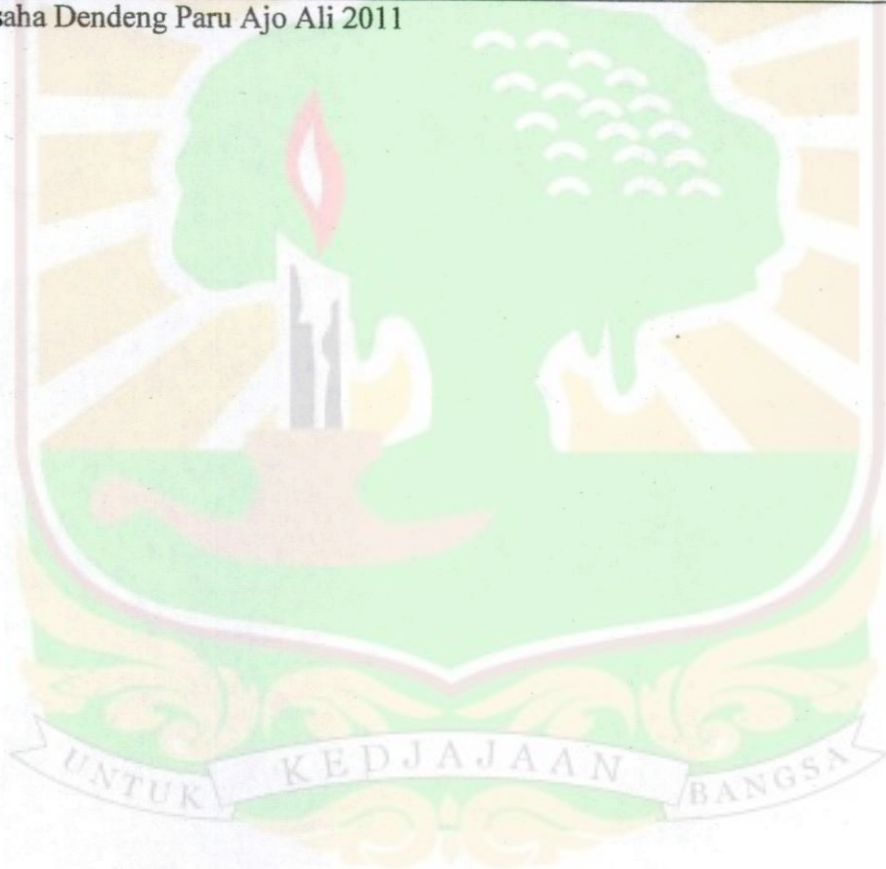
Sumber : Usaha Dendeng Paru Ajo Ali, 2010



Lampiran 4. Jumlah Pemakaian dan Biaya Bahan Baku Paru Ternak Pada Usaha Dendeng Paru Ajo Ali Selama Bulan Juli Sampai Desember 2010.

No.	Bulan	Bahan Baku (Kg)	Harga (Rp/Kg)	Total (Rp)
1.	Juli	968	45.000	43.560.000
2.	Agustus	1006	45.000	45.270.000
3.	September	839	45.000	37.755.000
4.	Oktober	972	45.000	43.740.000
5.	November	928	45.000	41.760.000
6.	Desember	869	45.000	40.230.000
	Jumlah	5582	45.000	251.190.000
Rata – Rata / Bulan		930,33	45.000	41.865.000
Rata – Rata / Hari		31,36	45.000	1.411.200

Sumber : Usaha Dendeng Paru Ajo Ali 2011





Lampiran 5. Rincian Biaya Bahan Penolong Pada Usaha Dendeng Paru Ajo Ali Selama Bulan Juli Sampai Desember 2010.

a. Pala Giling

No.	Bulan	Bahan Penolong (Kg)	Harga (Rp/Kg)	Biaya (Rp)
1.	Juli	0,5	140.000	70.000
2.	Agustus	0,5	140.000	70.000
3.	September	0,5	140.000	70.000
4.	Oktober	0,5	140.000	70.000
5.	November	0,5	140.000	70.000
6.	Desember	0,5	140.000	70.000
	Jumlah	3,0	140.000	420.000
	Rata - Rata	0,5	140.000	70.000

b. Ketumbar Giling

No.	Bulan	Bahan Penolong (Kg)	Harga (Rp/Kg)	Biaya (Rp)
1.	Juli	2	30.000	60.000
2.	Agustus	2	30.000	60.000
3.	September	2	30.000	60.000
4.	Oktober	2	30.000	60.000
5.	November	2	30.000	60.000
6.	Desember	2	30.000	60.000
	Jumlah	12	30.000	360.000
	Rata – Rata	2	30.000	60.000

c. Bawang Putih

No.	Bulan	Bahan Penolong (Kg)	Harga (Rp/Kg)	Biaya (Rp)
1.	Juli	31,7	24.000	760.800
2.	Agustus	32,5	24.000	780.000
3.	September	26,9	24.000	645.600
4.	Oktober	31,7	24.000	760.800
5.	November	29,5	24.000	708.000
6.	Desember	27,8	24.000	667.200
	Jumlah	180,1	24.000	4.322.400
	Rata – Rata	30,02	24.000	720.480



## d. Lengkuas Giling

No.	Bulan	Bahan Penolong (Kg)	Harga (Rp/Kg)	Biaya (Rp)
1.	Juli	54,6	4.500	245.700
2.	Agustus	55,8	4.500	251.100
3.	September	45,9	4.500	206.550
4.	Oktober	54,6	4.500	245.700
5.	November	52,5	4.500	236.250
6.	Desember	51,0	4.500	229.500
	Jumlah	314,4	4.500	1.414.800
	Rata – Rata	52,4	4.500	235.800

## e. Jahe Giling

No.	Bulan	Bahan Penolong (Kg)	Harga (Rp/Kg)	Biaya (Rp)
1.	Juli	37,75	17.000	641.750
2.	Agustus	38,75	17.000	658.750
3.	September	31,75	17.000	539.750
4.	Oktober	37,75	17.000	641.750
5.	November	36,25	17.000	616.250
6.	Desember	35,00	17.000	595.000
	Jumlah	217,25	17.000	3.693.250
	Rata – Rata	36,21	17.000	615.570

## e. Penyedap Rasa (Sasa)

No.	Bulan	Bahan Penolong (Kg)	Harga (Rp/Kg)	Biaya (Rp)
1.	Juli	7,75	20.000	155.000
2.	Agustus	7,75	20.000	155.000
3.	September	6,50	20.000	130.000
4.	Oktober	7,75	20.000	155.000
5.	November	7,50	20.000	150.000
6.	Desember	7,25	20.000	145.000
	Jumlah	44,50	20.000	890.000
	Rata – Rata	7,42	20.000	148.400

## f. Cuka

No.	Bulan	Bahan Penolong (Btl)	Harga (Rp/Btl)	Biaya (Rp)
1.	Juli	6,2	2.500	15.500
2.	Agustus	6,2	2.500	15.500
3.	September	5,2	2.500	13.000
4.	Oktober	6,2	2.500	15.500
5.	November	6,0	2.500	15.000
6.	Desember	5,8	2.500	14.500
	Jumlah	35,6	2.500	89.000
	Rata – Rata	5,93	2.500	14.825



## g. Tepung Beras (Rose Brand)

No.	Bulan	Bahan Penolong (Bks)	Harga (Rp/Bks)	Biaya (Rp)
1.	Juli	38,75	4.000	155.000
2.	Agustus	38,75	4.000	155.000
3.	September	31,20	4.000	124.800
4.	Oktober	38,75	4.000	155.000
5.	November	37,50	4.000	150.000
6.	Desember	36,25	4.000	145.000
	Jumlah	221,20	4.000	884.800
	Rata – Rata	36,87	4.000	147.480

## h. Telur

No.	Bulan	Bahan Penolong (Btr)	Harga (Rp/Btr)	Biaya (Rp)
1.	Juli	217	1.000	217.000
2.	Agustus	217	1.000	217.000
3.	September	182	1.000	182.000
4.	Oktober	217	1.000	217.000
5.	November	210	1.000	210.000
6.	Desember	203	1.000	203.000
	Jumlah	1.246	1.000	1.246.000
	Rata – Rata	207,67	1.000	207.670

## h. Garam

No.	Bulan	Bahan Penolong (Bks)	Harga (Rp/Bks)	Biaya (Rp)
1.	Juli	15,5	1.000	15.500
2.	Agustus	15,5	1.000	15.500
3.	September	13,0	1.000	13.000
4.	Oktober	15,5	1.000	15.500
5.	November	15,0	1.000	15.000
6.	Desember	14,5	1.000	14.500
	Jumlah	89,0	1.000	89.000
	Rata – Rata	14,83	1.000	14.830

## i. Minyak Goreng

No.	Bulan	Bahan Penolong (Kg)	Harga (Rp/Kg)	Biaya (Rp)
1.	Juli	209	10.000	2.090.000
2.	Agustus	217	10.000	2.170.000
3.	September	176	10.000	1.760.000
4.	Oktober	209	10.000	2.090.000
5.	November	205	10.000	2.050.000
6.	Desember	190	10.000	1.900.000
	Jumlah	1.206	10.000	12.060.000
	Rata – Rata	201	10.000	2.010.000



Lampiran 6. Perhitungan Biaya Bersama Listrik Selama Bulan Juli Sampai Desember 2010 Pada Usaha Dendeng Paru Ajo Ali

Bulan	Penggunaan (watt)	Lama (Jam/Hari)	Total Hari	Biaya 1 Kwh (Rp)	Biaya Pemakaian 1 Bulan (Rp)
Juli	150	11	31	500	25.575
Agustus	150	11	31	500	25.575
September	150	11	30	500	24.750
Oktober	150	11	31	500	25.575
November	150	11	30	500	24.750
Desember	150	11	31	500	25.575
Total					151.800

Bulan	Daya (Watt)	Pembayaran Listrik		B. Listrik Usaha Dendeng Paru		
		Abodemen	Biaya	Biaya	Abodemen	Jumlah
Juli	900	20.000	115.000	25.575	4.448	30.023
Agustus	900	20.000	140.000	25.575	3.654	29.229
September	900	20.000	125.000	24.750	3.960	28.710
Oktober	900	20.000	125.000	25.575	4.092	29.667
November	900	20.000	110.000	24.750	4.500	29.250
Desember	900	20.000	120.000	25.575	4.263	29.838
total				151.800	24.917	176.717

Sumber : Usaha Dendeng Paru Ajo Ali 2011





Lampiran 7. Perhitungan Biaya Bersama Pemakaian Air Pada Usaha Dendeng Paru Ajo Ali Selama Bulan Juli Sampai Desember 2010.

Untuk mencari biaya bersama pemakaian air pada usaha dendeng paru Ajo Ali menggunakan peresentase jumlah tenaga kerja dan jumlah anggota pimpinan usaha dendeng paru Ajo Ali di tambahkan dengan keperluan air untuk proses produksi. Penggunaan air untuk proses produksi disamakan dengan pemakaian air untuk satu orang tenaga kerja. Maka dapat dicari biaya bersamanya dengan formula seperti berikut:

Diketahui : Jumlah tenaga kerja + pemakaian untuk produk = 5 orang  
 Jumlah pemakaian air untuk pribadi = 6 orang  
 Jumlah total pemakaian = 11 orang

$$\begin{aligned} \text{Presentase biaya air} &= \frac{\text{Total Penggunaan air bersama}}{\text{Total penggunaan air}} \times 100\% \\ &= \frac{5 \text{ Orang}}{11 \text{ Orang}} \times 100\% \\ &= 45,45\% \end{aligned}$$

Bulan dsmbler	% Biaya Bersama	Biaya Air (Rp)	B. Air Usaha Dendeng Paru
Juli	45,45	80.000	36.360
Agustus	45,45	90.000	40.905
September	45,45	86.000	39.087
Oktober	45,45	86.000	39.087
November	45,45	84.000	38.178
Desember	45,45	88.000	39.996
Total			233.613

Lampiran 8. Biaya Penyusutan Investasi dan Peralatan Usaha Dendeng Paru Ajo Ali  
Selama Bulan Juli Sampai Desember 2010

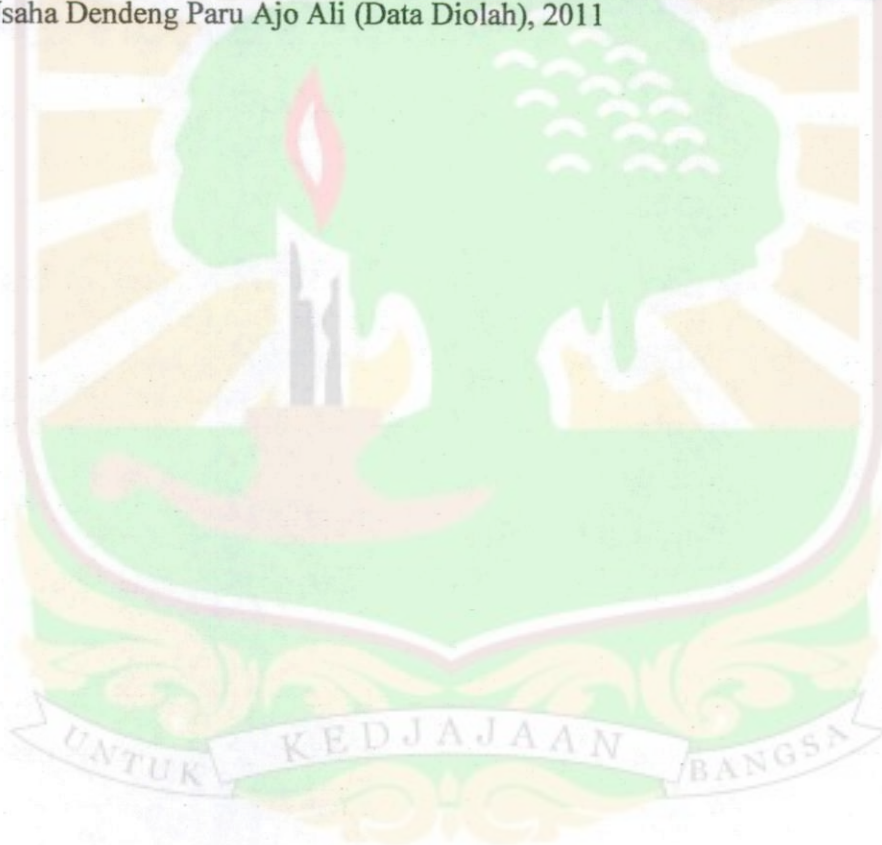
Jenis Investasi	Harga Beli (Rp)	Jumlah (Unit)	Taksiran UE (Th)	Nilai Sisa (Rp)	Penyusutan/ Th (Rp)	Penyusutan/ Bln (Rp)
Bangunan	30.000.000	1	20	3.000.000	1.350.000	112.500
Drum Besar	100.000	1	5	0	20.000	1.700
Kuali Besar	1.000.000	1	10	50.000	95.000	8.000
Pisau anti karat	300.000	5	1	0	1.500.000	125.000
Kampak	30.000	1	5	0	6000	500
Meja pendendengan	600.000	1	10	0	60.000	5000
Meja biasa	100.000	1	5	0	20.000	1.700
Timbangan	75.000	1	5	0	15.000	1.250
Ember besar	15.000	2	3	0	10.000	850
Baskom besar	20.000	3	5	0	12.000	1.000
Baskom menengah	10.000	3	5	0	6.000	500
Saringan besar	25.000	2	3	0	16.700	1.400
Saringan kecil	15.000	2	3	0	10.000	850
Sendok goreng	15.000	1	3	0	5.000	400
Tampah bambu	10.000	1	5	0	2.000	170
Wajan seng	25.000	4	5	0	20.000	1.700
Baki plastik	5.000	8	5	0	8.000	670
Batu giling	125.000	1	10	0	12.500	1.040
Bangku kecil	10.000	3	5	0	6.000	500
Mesin press	250.000	1	4	25.000	56.250	4.680
Motor	13.000.000	1	6	4.000.000	1.500.000	125.000
Mobil	23.000.000	1	10	7.000.000	1.800.000	133.333
Jumlah					6.530.448	544.204



Lampiran 9. Jumlah Penerimaan Dari Penjualan Dendeng Paru Dan Tenggorokan Goreng serta Lemak - Lemak Paru Periode Juli – Desember 2010

Bulan	Jumlah Penjualan Dendeng Paru	Harga Rata – Rata Dendeng Paru	Jumlah Penerimaan Dendeng Paru	Penerimaan Tengorokkan & Lemak -Lemak Paru (Rp)	Total Penerimaan Usaha dendeng Paru (Rp)
	(Kg)	(Rp)	(Rp)		
Juli	358,16	172.969,1	61.950.600	1.500.000	63.450.600
Agustus	372,22	173.229,8	64.479.600	1.500.000	65.979.600
September	310,43	173.229,4	53.775.600	1.500.000	55.275.600
Oktober	359,64	172.995,5	62.216.100	1.500.000	63.716.100
November	343,36	175.636,7	60.306.600	1.500.000	61.806.600
Desember	321,53	172.530,1	55.473.600	1.500.000	56.973.600
Total	2065,34	173.431,8	358.202.100	9.000.000	367.202.100

Sumber : Usaha Dendeng Paru Ajo Ali (Data Diolah), 2011



Lampiran 10. Perhitungan Harga Jual Rata – Rata Dendeng Paru Usaha Dendeng Paru Ajo Ali

Diketahui	: Produksi dendeng paru bulan Juli 2010	: 358,16 Kg
	Dijual ke konsumen akhir harga Rp 240.000/Kg	: 8 Kg
	Dijual ke pedagang pengecer bungkus besar Rp 180.000/Kg	: 173,49 Kg
	Dijual ke pedagang penyalur bungkus besar Rp 160.000/Kg	: 150 Kg
	Dijual ke pedagang penyalur bungkus kecil Rp 180.000/Kg	: 26,67 Kg

Maka harga jual rata – rata dendeng paru ajo ali pada bulan juli tahun 2010 adalah:

$$\begin{aligned}
 &= \frac{(8 \times 240.000) + (173,49 \times 180.000) + (150 \times 160.000) + (26,67 \times 180.000)}{358,16 \text{ Kg}} \\
 &= \frac{1.920.000 + 31.230.000 + 24.000.000 + 4.800.600}{358,16 \text{ Kg}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 61.950.600}{358,16 \text{ Kg}} \\
 &= \text{Rp } 172.969,1 / \text{Kg}
 \end{aligned}$$



Dendeng Paru Ajo Ali.

Keterangan							
Produksi/bln (x)	31	31	26	31	30	29	178
<b>Bulan</b>	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember	Total
Penjualan (Rp)	63.450.600	65.979.600	55.275.600	63.716.100	61.806.600	56.973.600	367.202.100
Return	0	0	0	0	0	0	0
Penjualan Bersih (Rp)	63.450.600	65.979.600	55.275.600	63.716.100	61.806.600	56.973.600	367.202.100
<b>Biaya Variabel (Rp)</b>							
Biaya Bahan Baku	43.560.000	45.270.000	37.755.000	43.740.000	41.760.000	40.230.000	252.315.000
Biaya Bahan Penolong	4.426.250	4.547.850	3.744.700	4.426.250	4.280.500	4.043.700	25.469.250
B. Bahan Bakar Kayu	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	3.600.000
B. Transportasi Variabel	1.375.000	1.375.000	1.190.000	1.375.000	1.350.000	1.325.000	7.990.000
B. Konsumsi Karyawan	1.860.000	1.860.000	1.560.000	1.860.000	1.800.000	1.740.000	10.680.000
Biaya Pengemasan	545.440	565.125	467.870	547.440	503.690	491.935	3.121.500
Biaya Air PDAM	36.360	40.905	39.087	39.087	38.178	39.996	233.613
Biaya Listrik	30.023	29.229	28.710	29.667	29.250	29.838	176.717
<b>Total Biaya Variabel (Rp)</b>	52.433.073	54.288.109	45.385.367	52.617.444	50.361.618	48.500.469	303.586.080
<b>Biaya Tetap (Rp)</b>							
Biaya Penyustan	544.204	544.204	544.204	544.204	544.204	544.204	3.265.224
Gaji Karyawan	2.275.000	2.275.000	2.275.000	2.275.000	2.275.000	2.275.000	13.650.000
Gaji Pimpinan	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	9.000.000
Gaji Bag. Keuangan	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	6.000.000
Pajak Kendaraan	73.333	73.333	73.333	73.333	73.333	73.333	439.998
<b>Total Biaya Tetap (Rp)</b>	5.392.537	5.392.537	5.392.537	5.392.537	5.392.537	5.392.537	32.355.222
<b>Laba Kotor</b>	5.624.990	6.298.954	4.497.696	5.706.119	6.052.445	3.080.594	31.260.798
Pajak	0	0	0	0	0	0	0
<b>Laba Bersih (Rp)</b>	5.624.990	6.298.954	4.497.696	5.706.119	6.052.445	3.080.594	31.160.798

Lampiran 12. Perhitungan Titik Impas Pada Usaha Dendeng Paru Ajo Ali Periode Bulan Juli Sampai Bulan Desember 2010

Diketahui :

Volume produksi periode Juli – Desember	: 2.065,34 Kg
Biaya Tetap Total	: Rp 32.355.222
Biaya Variabel	: Rp 303.586.080
Harga Jual Rata – Rata Per Kg	: Rp 173.431,8

Biaya variabel/ unit :

$$= \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Jumlah Produksi}}$$

$$= \frac{\text{Rp 303.586.080}}{2.065,34 \text{ Kg}}$$

Biaya Variabel / unit = Rp 146.990,8

Impas kuantitas :

$$= \frac{\text{Biaya Tetap Total}}{\text{Harga jual/unit} - \text{Biaya Variabel/unit}}$$

$$= \frac{\text{Rp 32.355.222}}{\text{Rp 173.431,8 / Kg} - \text{Rp 146.990,8 / Kg}}$$

Impas kuantitas = 1.223,68 Kg

Impas Penjualan :

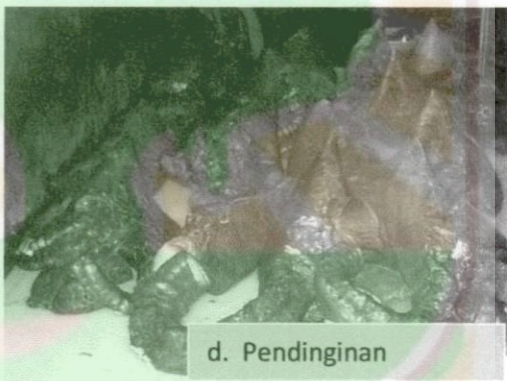
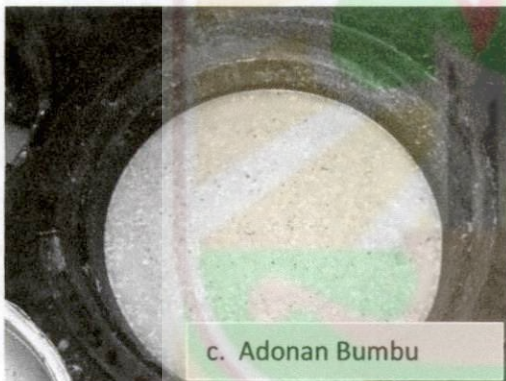
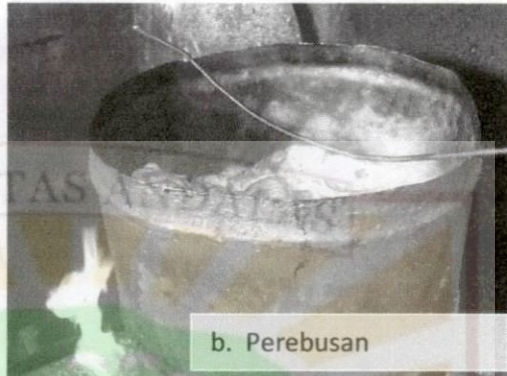
$$= \frac{\text{Biaya Tetap Total}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel / unit}}{\text{Harga jual / unit}}}$$

$$= \frac{\text{Rp 32.355.222}}{1 - \frac{\text{Rp 146.990,8/Kg}}{\text{Rp 173.431,8/Kg}}}$$

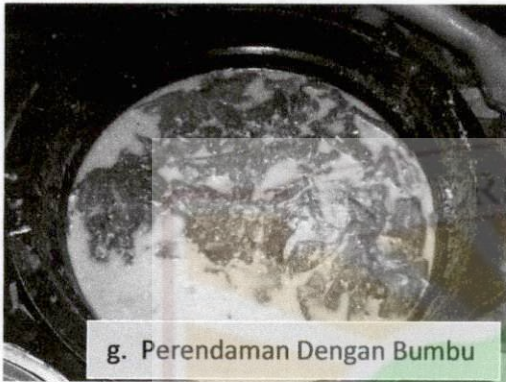
Impas Penjualan = Rp 212.224.363



Lampiran 13. Dokumentasi Proses Produksi Dendeng Rabu Pada Usaha Dendeng Rabu Ajo Ali.



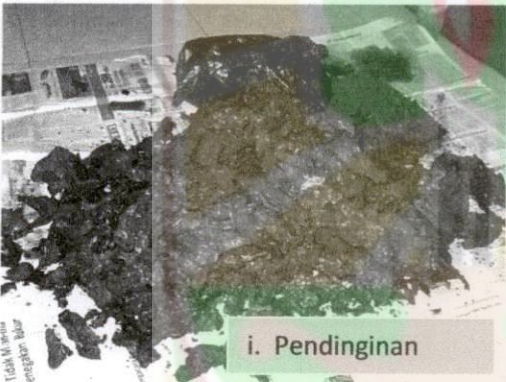
Lampiran 13. Sambungan, Dokumentasi Proses Produksi Dendeng Rabu Pada Usaha Dendeng Rabu Ajo Ali



g. Perendaman Dengan Bumbu



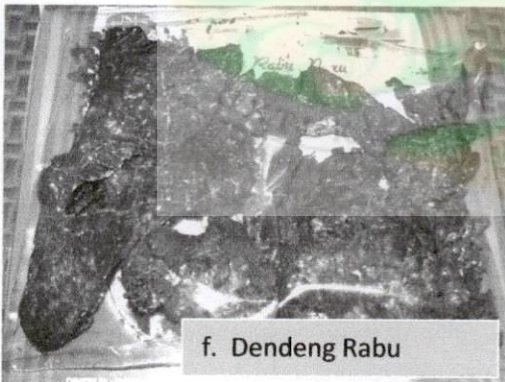
h. Penggorengan



i. Pendinginan



j. Pembungkusan



f. Dendeng Rabu



f. Kotak Dendeng Rabu